

KATEDRA LOGIKI I METODOLOGII NAUK
UNIwersytetu Łódzkiego

PIOTR MICHAŁ SĘKOWSKI

Logiczna analiza struktury i prawomocności argumentu *tu quoque*

DYSERTACJA DOKTORSKA
NAPISANA POD KIERUNKIEM
PROF. DR. HAB. ANDRZEJA INDRZEJCZAKA

ŁÓDŹ, 2017

Serdecznie dziękuję
Panu Profesorowi Andrzejowi Indrzejczakowi
Za objęcie mnie naukową opieką
Za pomoc w stawianiu pierwszych naukowych kroków
Za wyrozumiałość i zaufanie
Za cierpliwość
Za wszelkie uwagi
Za trud włożony w pomoc,
której doświadczyłem przy pisaniu tej pracy.

Dziękuję również mojej Rodzinie i wszystkim Bliskim,
bez których pomocy nie byłbym w stanie
ukończyć swojej pracy.

Dziękuję za wszelkie formy wsparcia
i inspiracji, czasem cokolwiek osobliwej.

*Tym spośród Bliskich,
«dla których oczu słońce ziemi zgasło»*

(...) Albowiem wiedza nie polega na tym tylko, by wiedzieć, co się powinno lub co da się zrobić, ale też na tym, co można by zrobić, a czego nie powinno się robić. Oto czemu rzekłem dzisiaj mistrzowi szklarskiemu, że mędrzec winien w pewien sposób skrywać tajemnice, które posiadał, by inni nie uczynili z nich złego użytku, ale posiadać je musi (...).

Powiedziałeś rzecz nader piękną, Adso, i dziękuję ci. Porządek, jaki nasz umysł wymyśla sobie, jest niby sieć albo drabina, którą buduje się, by czegoś dosięgnąć. Ale potem trzeba drabinę odrzucić, gdyż dostrzega się, że choć służyła, była pozbawiona sensu (...).

Umberto Eco, *Imię róży*

Wstęp *Preorientacja*

Część pierwsza *Argumentacja*

- 13 | **Rozdział 1.** Argument
- 19 | **Rozdział 2.** Zależność argumentu i kontekstu
- 21 | **Rozdział 3.** Szczegółowa charakterystyka relacji zachodzących w argumencie
- 31 | **Rozdział 4.** Kontekst a sytuacja komunikacyjna
- 39 | **Rozdział 5.** Argument a dowód
- 42 | **Rozdział 6.** Podsumowanie rozważań ogólnych o argumencie i argumentacji

Część druga *Dyskusja*

- 44 | **Rozdział 7.** Pojęcie dyskusji
- 51 | **Rozdział 8.** Dyskusja racjonalna
- 64 | **Rozdział 9.** Różnica poglądów
- 70 | **Rozdział 10.** Inne propozycje warunków racjonalnej dyskusji
- 73 | **Rozdział 11.** Diagram dyskusji
- 81 | **Rozdział 12.** Dyskusja jako metoda poznania i przekonywania
- 93 | **Rozdział 13.** Przebieg i rodzaje dyskusji

Część trzecia *Ad hominem*

- 100 | **Rozdział 14.** Ogólna charakterystyka argumentum *ad hominem*
- 111 | **Rozdział 15.** Relatywizacja *ad hominem* a stopień trudności argumentu
- 119 | **Rozdział 16.** Rodzaje argumentu *ad hominem*
- 120 | **Rozdział 17.** *Ad personam* jako forma *ad hominem*
- 127 | **Rozdział 18.** Argument z autorytetu a argument *ad personam*
- 141 | **Rozdział 19.** Stylistyka językowa jako nośnik zwrotu *ad personam*
- 147 | **Rozdział 20.** Schemat *ad hominem* raz jeszcze
- 154 | **Rozdział 21.** *Ad hominem* jako forma obrony
- 157 | **Rozdział 22.** Znamiona *ad baculum* w *ad hominem*

Część czwarta *Tu quoque*

- 162 | **Rozdział 23.** Zarys problemu *tu quoque*
- 171 | **Rozdział 24.** *Tu quoque* jako forma *retorsio argumenti*
- 188 | **Rozdział 25.** *Tu quoque* jako forma *per analogiam*
- 199 | **Rozdział 26.** *Tu quoque* jako forma *ad personam* i *ad baculum*
- 203 | **Rozdział 27.** Prawomocność, racjonalność i logiczna poprawność *tu quoque*
- 217 | **Rozdział 28.** Waga *tu quoque* w zależności od typu dyskusji w jakiej występuje
- 220 | **Rozdział 29.** Rekapitulacja

Zakończenie *Nieosiągalne rozstrzygnięcie*

Piśmiennictwo

WSTĘP

Preorientacja

Wstęp wedle pierwotnego mojego zamysłu miało otwierać stwierdzenie – „komunikacja jest zjawiskiem powszechnym” – prędko jednak uświadomiłem sobie, że stwierdzenie to pozbawione kontekstu nie znaczy nic, a przynajmniej nie do końca wiadomo co miałoby znaczyć, jeśli rzeczonego kontekstu się nie uwzględni, a pierwszej nie dookreśli. z tej przyczyny zrezygnowałem z takiego otwarcia niniejszej rozprawy, trzeba bowiem wyjść od wyznaczenia kontekstu w jakim się poruszamy. Nazwa „komunikacja” jest nazwą wieloznaczną. Wedle Słownika Języka Polskiego (SJP 2017) komunikacją nazywać możemy: „(1) ruch środków lokomocji między odległymi od siebie miejscami; też: drogi, szlaki i środki lokomocji, (2) przepływ informacji między urządzeniami, np. telefonami lub komputerami, (3) przekazywanie i odbieranie informacji w bezpośrednim kontakcie z drugą osobą, (4) możliwość przedostania się z jednego pomieszczenia lub miejsca do drugiego.” Wydaje się jednak, że i Słownik Języka Polskiego nie w zupełności zdaje sprawę z rozległości znaczeniowej nazwy „komunikacja”. Choćby w biologii mówi się o komunikacji wewnątrzkomórkowej (por. Fuller, Shields 2005), międzykomórkowej (por. Traczyk 2010) i w końcu międzyosobniczej (por. Krebs, Davies 2001), której wspomniana przez SJP komunikacja międzyludzka jest z punktu widzenia biologii jedynie szczególnym przypadkiem. Ale właśnie ten szczególny przypadek komunikacji stanowi ogólne tło i kontekst rozważań będących przedmiotem tej rozprawy.

Komunikacja (międzyludzka) jest rzeczą z jednej strony niezwykle pospolitą, z drugiej niezmiernie ważną. Pospolitą – bo mamy z nią do czynienia na co dzień i wydawać by się mogło, że nie ma ona przed nami żadnych tajemnic. Ważną – bo gdyby nie komunikacja niemożliwe byłaby żadna społeczność – ani w wymiarze biologicznym (nie tylko ludzka), ani tym bardziej w wymiarze kulturowym – bez komunikacji nie byłoby możliwe w końcu współczesne społeczeństwo w całej jego rozległości i złożoności. Jest to powodem, dla którego choć nauki badające zjawisko komunikacji sięgają swą historią czasów starożytnych (por. Perelman 2004) – a w głównej mierze Arystotelesa – i są tym samym stare, to pozostają wciąż aktualne, a ich doniosłe znaczenie wydaje się wręcz wzrastać – „szczególnie interesującym fragmentem teo-

rii komunikacji jest teoria perswazji, a zwłaszcza teoria manipulacji. Teoria perswazji ma starożytne korzenie, a tezy ustalone przez starożytnych Greków i Rzymian, dotyczące podstawowych prawd, którymi rządzą się procesy wpływania na ludzi, nie zostały dotąd zakwestionowane. Nie będzie żadną przesadą stwierdzenie, że we współczesnym świecie pojawiła się konieczność edukacji społeczeństwa, upowszechniająca wiedzę na temat manipulacji, zwłaszcza tej przeprowadzanej przy pomocy mediów. Skuteczna manipulacja dużymi grupami społeczeństwa jest zagrożeniem dla funkcjonowania demokracji” (Łukowski 2012).

By zadość uczynić kronikarskiemu obowiązкови trzeba też zaznaczyć, jakie jest miejsce teorii komunikacji względem logiki, bowiem na kolejnych stronicach odwołania zarówno do logiki jak i do teorii argumentacji będą pojawiać się nader często. Teoria komunikacji dotyczy zagadnień z obszaru współcześnie niezwykle popularnej kognitywistyki, która stanowi swoistą syntezę badań z zakresu wielu różnych dziedzin takich jak – logika, filozofia, psychologia, biologia, medycyna, informatyka, czy matematyka. Szczególną rolę w teorii komunikacji odgrywa z jednej strony logika, a konkretnie pragmatyka, będąca subdyscypliną semiotyki, a z drugiej – psychologia społeczna (por. Łukowski 2012), nie znaczy to jednak naturalnie, że znaczenie pozostałych wcześniej wspomnianych dziedzin jest marginalne – logika formalna, matematyka, biologia i inne nauki również stanowią istotne źródło wiedzy i inspiracji dla teoretyków komunikacji.

Osiowym problemem tej dysertacji jest kwestia argumentu *tu quoque* – jego logicznej struktury i zasadności. Ze względu jednak na złożoność samego zjawiska komunikacji – jego wieloaspektowość, możliwość ujmowania go z wielu różnych niewykluczających się perspektyw – analiza problematyki związanej z konkretnym wąsko rozumianym typem argumentu nie może ograniczyć się tylko do tego obszaru, jaki wynika wprost ze sztywnie pojętej słownikowej definicji. w przypadku argumentu *tu quoque* (i jemu podobnych) jest rzeczą szczególnie ważną dogłębne omówienie dwójako rozumianego kontekstu – rozumianego *po pierwsze* jako kontekst teoretyczno-argumentacyjny, czyli innymi słowy – omówienie miejsca *tu quoque* w typologii argumentów, z jaką spotykamy się w literaturze, omówienie *tu quoque* w relacji do różnych innych typów argumentów i omówienie go z perspektywy wartości logicznej i prawomocności – *po drugie* ważnym jest omówienie kontekstu praktycznego, w jakim *tu quoque* występuje – rozważenie możliwych sytuacji językowych, w których tego rodzaju argument może się pojawić, omówienie motywów, jakie mogą stać za jego wykorzystaniem i rozważenie, czy prawomocność *tu quoque* zależy od tego rodzaju pozalogicznych uwarunkowań. Stąd też zakres badań i poruszonej tematyki, wbrew wąsko brzmiącemu tytułowi, musi być stosunkowo rozległy. z oczywistych względów koniecznym jest omówienie zjawiska argumentacji, czemu poświęciłem **część pierwszą**. Argumentacja jako taka pozostaje jednak

zjawiskiem ściśle związanym z innym zjawiskiem, jakim jest dyskusja – problematykę dyskusji podjąłem w **części drugiej**. Rozległe omówienia występujące w pierwszych dwóch częściach pracy służą ukazaniu rozległego kontekstu, którego nie da się pominąć mówiąc o *tu quoque*. Rozważań tych nie da się pominąć już to ze względu na właściwy temu argumentowi relatywizm względem innych składowych sytuacji komunikacyjnej w której występuje, już to również i dlatego że pojęcia argumentacji i dyskusji są ze sobą ściśle powiązane i ciężko mówić o jednym z nich nie wspominając o drugim. Cały ten kontekst okazuje się mieć doniosłe znaczenie dla badań prawomocności *tu quoque* – w zależności od typów dyskusji i wymagań stawianych w różnych typach dyskusji argumentom w nim występującym, *tu quoque* może być różnie oceniany – zarówno pozytywnie, jak i negatywnie. Koniecznym jest też omówienie rozległej, złożonej i niejednorodnej grupy argumentów *ad hominem*, bowiem do tej grupy powszechnie zalicza się argumentację *tu quoque* – omówieniu tej problematyki poświęciłem **część trzecią**. w ostatniej części rozprawy – **części czwartej** – analizuję już wprost ściśle pojęty problem argumentu *tu quoque* – rozważam jego strukturę, możliwe wystąpienia, relacje w jakie wchodzi z kontekstem, warunki prawomocności i zależność tychże od wspomnianego kontekstu, a w końcu i motywy jakie mogą stać za użyciem argumentu *tu quoque* i ich wpływ na wartość argumentu.

Jak się niebawem okaże, grupa argumentów *ad hominem*, do których należy *tu quoque*, ale też do której zaliczyć można *retorsio argumenti*, *argumentum ad personam*, czy wręcz *argumentum ad baculum*, a pod pewnymi względami również *argumentum ad auctoritatem* – jest złożona i wymyka się próbom ścisłego definiowania wspartego o jakieś obiektywne dane – wszelkie ścisłe definicje skazane są na arbitralność. Również pojęcia odpowiadające różnym wspomnianym typom argumentów wchodzących w skład grupy *ad hominem* są nieostre i na tej samej zasadzie wymykają się ścisłemu ujmowaniu. Nie oznacza to rzecz jasna, że nie da się badać tego obszaru, trzeba jednak czynić to ze świadomością, że możliwe są różne, równoważne ujęcia tej problematyki, a pewne rozwiązania wynikają z arbitralnych wyborów, a nie z konieczności podyktowanej charakterystyką badanego przedmiotu. Stąd też i wybór literatury, która obok ogółu cytowanych i przywoływanych prac stanowi fundamentalny punkt odniesienia i źródło wykorzystywanych teorii, jest z konieczności wyborem dość arbitralnym i najprawdopodobniej w niemałym stopniu losowym, a to z uwagi na ogrom literatury przedmiotu. Wśród najważniejszych prac, z których korzystałem w pracy, są prace Krzysztofa Szymanka, Krzysztofa A. Wieczorka, Marka Tokarza, Teresy Hołówki, Michała Rusinka i Anety Załazińskiej, Marka Kochana, Johna Hoaglanda, Trudy Govier, Douglasa N. Waltona i Ralpha H. Johnsa.

Ze względu na wspomnianą złożoność problematyki i trudności wynikające z jej specyfiki, zamiar przedstawienia pewnych kwestii z różnych punktów widzenia, a przede wszystkim uchwycenia wielości różnych relacji, w jakie mogą wchodzić poszczególne składowe sytuacji komunikacyjnej, doprowadził do pewnych powtórzeń w tekście. Powtórzenia te można rzecz jasna usunąć, ale zaburzyłoby to konsekwencję następstwa pewnych kwestii, przez co tekst zamiast stanowić organiczną całość stałby się cokolwiek sztuczny i poszatowany.

Godzi się wspomnieć jeszcze o jednym nader żywotnym problemie, z którym przyszło mi się zmierzyć podczas badań, ale którego szczegółowe omówienie przekracza już znacząco ramy zamierzonej tu analizy. Zagadnieniem tym jest pojawiająca się w toku dociekań kwestia racjonalności przekonań, argumentacji, czy postępowania. Problem racjonalności stał się przedmiotem osobnych badań i poświęcone jest mu wiele literatury, w tym prace Ryszarda Kleszcza – między innymi – „O racjonalności. Studium epistemologiczno-metodologiczne” (1998) i „O rozumie i wartościach” (2007) – jak zauważa Autor – „problematyka dotycząca rozumu, racjonalizmu i racjonalności jest głęboko zakorzeniona w filozoficznej tradycji. Refleksja, która podejmuje te zagadnienia, a zarazem sama spełnia wzorce myślenia racjonalnego jest łatwa do wskazania zarówno w epoce antyku i średniowiecza, jak i w tradycji myśli nowożytnej” (Kleszcz 1998). Samo pojęcie racjonalności, ze względu na tę właśnie bogatą historyczną tradycję refleksji jemu poświęconej, jest pojęciem wieloznacznym i nieostrym, które dopiero na gruncie różnych systemów teoretycznych było doprecyzowywane i ujmowane w karby eksplicytnie i ściśle wyrażanych warunków, jakie spełniać miał obiekt aspirujący do miana racjonalnego, by godzien był rzeczywiście tego epitetu. Paradoxem jest, że racjonalność, która stała się w naszej kulturze symbolem logicznej ścisłości i jednoznaczności, swego rodzaju intelektualnej higieny, sama nie doczekała się i prawdopodobnie nie doczeka ostatecznego wyjaśnienia, na czym miałyby dokładnie polegać – koncepcji jest wiele, często konkurencyjnych, choć te związane z tradycją analityczną wydają się szczególnie wartościowe, gdyż same zdają się pod pojęcie racjonalności podpadać i tym samym dawać jej świadectwo.

Brak miejsca na badanie problemu racjonalności, który przywołuję niejednokrotnie w swoim tekście, jest chyba największym niedostatkiem moich analiz. Mam nadzieję, że gdzie to konieczne, tam kontekst okaże się implicytnie precyzować o jak pojętą racjonalność chodzi, a gdzie z kontekstu wydedukować się tego nie da, tam najpewniej chodzić będzie o racjonalność pojętą potocznie.

Podjęcie problematyki argumentu *tu quoque* jest podyktowane nie tylko prywatnymi zainteresowaniami, ale też dużą aktualnością zagadnień z zakresu teorii argumentacji i komunikacji. Aktualność ta wydaje się wynikać ze złożoności współczesnego świata,

w którym komunikacja odgrywa coraz większą rolę. Specjalizacja nauk szczegółowych wymaga dla poczynienia z nich praktycznego użytku współpracy interdyscyplinarnej, a ta wymaga komunikacji. Specjalizacja zawodowa prowadzi do pogłębienia niesamodzielności jednostki, która coraz bardziej uzależniona jest od funkcjonowania struktur społecznych i organizacji politycznych, i choć coraz jest bardziej kompetentna w sprawach zawodowych, tym mniej wydaje się być kompetentna w sprawach natury ogólnej, w których rozeznanie jest chyba niezbędnym by w funkcjonowaniu swym nie być zdany na rwący nurt obiegowych opinii i gotowych schematów pojmowania sączonym w umysły ludzi z szyb telewizorów, głośników radiowych, stronic prasy i wszelkich innych mediów współcześnie funkcjonujących. Sytuacja taka sprzyja organizacjom i decydentom chcącym wpływać na kształt społeczeństwa wedle własnej wizji, poprzez manipulację, a skutecznym antidotum przeciw tym manipulacyjnym zapędom jest właśnie chociaż ogólna znajomość mechanizmów komunikacji wyniesiona ze zgłębienia arkan teorii komunikacji, argumentacji i logiki tak nieformalnej, jak i formalnej. Tak więc sprawą współcześnie ważką są badania z zakresu nauk o komunikacji i popularyzacja ich wyników.

CZĘŚĆ PIERWSZA

Argumentacja

Argument

By analizować argument *tu quoque* pod kątem jego zasadności i wartości logicznej, trzeba wyjaśnić czym dokładnie jest argument. Słownikowa definicja poucza, że:

Definicja 1. *Argument to przedstawienie jakichś zdań $P_1, P_2, P_3, \dots, P_n$ jako uzasadnień dla jakiejś tezy T .*

Zdania $P_1, P_2, P_3, \dots, P_n$ to przesłanki argumentu, zdanie T jest konkluzją argumentu. Skoro w argumencie przedstawia się pewne zdania na poparcie innych, to znaczy, że milcząco postuluje się istnienie pewnego logicznego, albo wręcz ontologicznego związku między przesłankami a konkluzją – w przypadku związku ontologicznego właściwiej byłoby nawet mówić o związku między tym do czego odnoszą się w zamierzeniu nadawcy przesłanki i konkluzja. To milczące założenie związku między przesłankami a konkluzją nadaje argumentowi charakter rozumowania, z tego ilustracją struktury argumentu jest schemat wnioskowania (por. Szymanek 2008a):

$$\begin{array}{c} P_1 \\ P_2 \\ P_3 \\ \dots \\ P_n \\ \hline T \end{array}$$

Jest to uproszczony schemat argumentu. Wiele argumentów podpada pod taki schemat, ale schemat może być znacznie bardziej złożony, bowiem przesłanki mogą wspierać konkluzję na różne sposoby – konkluzja może wynikać z koniunkcji przesłanek, a może też wynikać

z każdej z przesłanek z osobna, albo z określonych podzbiorów zbioru przesłanek – w takich sytuacjach schematy będą się komplikować.

Argumenty nie są jednak prezentowane w tak „suchej” formie, jaka wynikałaby z powyższego schematu. Słowna szata, w którą argument jest ubrany to tak zwana wypowiedź argumentacyjna – wypowiedzią argumentacyjną nazywamy więc ogół wypowiedzi, w ramach której argument jest przedstawiany. Wypowiedź argumentacyjna zawiera wiele elementów względem samego argumentu pobocznych, choć niekoniecznie pozbawionych znaczenia – składowymi wypowiedzi argumentacyjne mogą być następujące elementy (Szymanek 2008a):

1. Uwagi wstępne, np. określające temat i rodzaj zagadnienia.
2. Wyjaśnienia i różne dane mające wpływ na zrozumienie treści przesłanek.
3. Przypomnienie istotnych faktów, opis stanu rzeczy, historię problemu, wypowiedzi innych osób, do których zamierza nawiązać argumentujący.
4. Elementy eksponujące fakt argumentowania, między innymi słowa takie jak „bo”, „ponieważ”, „a zatem”.
5. Prezentacja argumentów wspierających poszczególne przesłanki (tzw. podargumentów)
6. Elementy mające wywrzeć wpływ na odbiorcę argumentu, takie jak: pobudzenie zainteresowania tematem, podtrzymywanie uwagi, wywołanie pożądanych przez argumentującego emocji, doznań estetycznych, przychylne nastawienie do argumentującego, niekiedy – obniżenie krytycyzmu odbiorcy, itp.
7. Ekspresja stanów wewnętrznych mówiącego i jego stosunku do przedmiotu argumentacji.

W wypowiedzi argumentacyjnej użyte mogą być różnego rodzaju środki stylistyczne, językowe, czy ogólnie rzecz biorąc – wyrazowe. Mogą się w wypowiedzi argumentacyjnej pojawiać cytaty, powiedzenia, przysłowia, złote myśli, może wypowiedź argumentacyjna zawierać anegdoty, nawiązania do kodu kulturowego, do wcześniejszych myśli, może zawierać retorycznie brzemiennie powtórzenia, czy pytania retoryczne, aluzje, amplifikacje, elipsy, emfazę, czy wykrzyknienia, generalnie może argumentujący posiłkować się przy formułowaniu wypowiedzi argumentacyjnej różnymi tropami i figurami retorycznymi. Może w końcu posługiwać się skrótami myślowymi i zdaniami niepełnymi (por. Szymanek 2008a). Sam argument również może być zaprezentowany w różnej formie – wypowiedź argumentacyjna mo-

że najpierw komunikować konkluzję argumentu, by następnie choćby z pomocą spójnika „bo” wprowadzić przesłanki, może też być dokładnie odwrotnie – najpierw zaprezentowane zostaną przesłanki, a potem konkluzja argumentu, może w końcu być i tak, że konkluzja zostanie zakomunikowana jedynie *implicite*, czyli pozostawiona w domyśle, jak w przykładzie 1.:

Przykład 1. *Ktoś lapidarnie argumentuje przeciwko karze śmierci.*

Życie ludzkie jest wartością nadrzędną.

Mamy w przykładzie 1. do czynienia z nader oszczędną w słowach wypowiedzią argumentacyjną prezentującą jedynie przesłankę argumentu, konkluzja zaś wybrzmiewa w domyśle – „[życie ludzkie jest wartością nadrzędną] więc nie można wykonywać kary śmierci”.

w przypadku wypowiedzi argumentacyjnej, czy argumentacji w ogóle, rzadko mamy też do czynienia z wyliczeniem wszystkich bez wyjątku przesłanek – przeciwnie, zazwyczaj argumentacja jest entymematyczna (por. Suchoń 2005, Szymanek 2008a), to znaczy, że pozostawia się część przesłanek domyślności odbiorców – często są to przesłanki nader oczywiste – jak przykładowo w takiej rozmowie:

Przykład 2. *Klasyczny argument przeciwko aborcji.*

Aborcja powinna być całkowicie zdelegalizowana, bo nigdy nie można mordować ludzi. Życie ludzkie jest najwyższą wartością, nie może zależeć od kaprysu innych.

W przykładzie 2. mamy do czynienia z elementarnym argumentem przeciwko aborcji – w argumencie tym przesłanką entymematyczną jest twierdzenie następującej treści – płód w każdej fazie rozwoju, a także zarodek i zygota są osobami ludzkimi.

Przyjrzyjmy się teraz przez moment wymienionym w 4. punkcie elementom składowym wypowiedzi argumentacyjnej – istotną częścią wypowiedzi argumentacyjnej są, jak stwierdza Szymanek, elementy eksponujące fakt argumentowania – są to, jak już powiedzieliśmy określone słowa i wyrażenia, które sugerują fakt wynikania – „bo”, „ponieważ”, „dlatego”, „więc”, „jeśli... to...” – nie zaznacza się przy tym, że wynikanie faktycznie musi zachodzić, wypowiedź będzie wypowiedzią argumentacyjną, jeśli będzie zawierała argument i wspomniane składowe.

Przytoczona definicja argumentu również nie zakłada poprawności formalnej ani materialnej schematu. Mówi się, że argument jest *przedstawieniem* jakichś zdań na poparcie innych, a nie, że jest poprawnym logicznie, czy materialnie wnioskowaniem. w przeciwnym wypadku nie można byłoby mówić o argumentach poprawnych i niepoprawnych, gdyż argumentacja na mocy definicji byłaby poprawna, a wszelkie sprzeczne z logiką wypowiedzi i zachowania ko-

munikacyjne należałoby uznać za aberrację. Oczywiście definicje można formułować arbitralnie, a następnie się ich trzymać, jednak bardziej wartościowe poznawczo są próby uchwycenia w definicji „argumentu” tego, co zwykle ma się na myśli używając słowa „argument”. Sytuacja, w której definicja argumentu zakładałaby jego poprawność, nie byłaby z pewnością absurdalna, ale mijałaby się z rzeczywistością zważywszy, że nawet w teorii logiki mówi się o błędach argumentacji – o „błędnych argumentach” – i że również w codziennym życiu spotykamy się z praktyką nazywania argumentami wypowiedzi, nad których logiczną poprawnością można by dyskutować. Rozważmy taką wymianę zdań:

Przykład 3. *Rozmawia narzeczona (A) z narzeczonym (B)*

A: Musimy wynająć limuzynę do ślubu!

B: a po co?

A: Do ślubu jeździ się limuzyną.

B: Skąd ten pomysł?

A: Cała moja rodzina miała limuzyny do ślubu. Do ślubu jedzie się limuzyną.

B: Nie przekonuje mnie Twój argument.

W takiej wymianie zdań słowo „argument” brzmi dobrze, pasuje do kontekstu, choć wskazuje na rozumowanie, które podpada pod nieuprawnione uogólnienie – a wnioskuje o powszechnym zwyczaju na podstawie doświadczenia wyłącznie wewnątrzrodzinnego.

Z drugiej strony możemy rozważyć dwie inne sytuacje:

Przykład 4. *Rozmawia pasażer (A) z rzecznikiem zakładu komunikacji miejskiej (B)*

A: Dlaczego nie zapewniliście państwo komunikacji zastępczej w czasie awarii tramwajów?

B: Piechotą jest zdrowiej. a patrząc na pańską nadwagę, przyda się panu energiczny spacer.

A: Ale to nie jest żaden argument.

Przykład 5. *Rozmawia pracodawca (A) i pracownik (B)*

A: Dlaczego nie poinformował mnie pan, że nie będzie pana na zebraniu?

B: Panie prezesie, od tygodnia nie mogę doprosić się pana o opinię o naszym projekcie, a jutro mamy przedstawić nasze pomysły klientowi!

A: Ale to nie jest argument panie kolego.

W przykładach 4. i 5. rozmówca A prosi *de facto* o podanie argumentu, w reakcji słyszy wypowiedź, która może przecież jest w pewnym sensie racjonalna – *nie ma tego złego, co by na dobre nie wyszło*, po co dramatyzować nad brakiem środka transportu, skoro można na tym

skorzystać zdrowotnie robiąc mały spacer [przykład 4.], nie ma też co ukrywać, że opinia prezesa może być ważna dla projektu i całej firmy [przykład 5.] – niemniej w obu sytuacjach wypowiedzi te są próbą odwrócenia uwagi od aktualnie podniesionego problemu i odbiegają od tematu rozmowy. w tym świetle, mimo że wypowiedzi *B* są w pewnym nieodległym kontekście racjonalne, łatwo zgodzić się z repliką *A*, że to nie są argumenty.

Odsłania się też w takim użyciu pojęcia „argumentu” jego uwikłanie wartościujące. Równie dobrze *A* mógłby skonstatować – „to jest argument nieadekwatny do tematu rozmowy”, albo wymiana zdań, rozmowa mogłaby wyglądać tak:

Przykład 6. *Rozmawia pasażer (A) z rzecznikiem zakładu komunikacji miejskiej (B)*

A: Dlaczego nie zapewniliście państwo komunikacji zastępczej w czasie awarii tramwajów?

B: Piechotą jest zdrowiej. a patrząc na pańską nadwagę, przyda się panu energiczny spacer.

A: To jest argument przemawiający za tym, żebym więcej się ruszał, a nie za tym, że wasza firma może nie podstawiać komunikacji zastępczej, mimo że ma taki obowiązek.

Przykład 7. *Rozmawia pracodawca (A) i pracownik (B)*

A: Dlaczego nie poinformował mnie pan, że nie będzie pana na zebraniu?

B: Panie prezesie, od tygodnia nie mogę doprosić się pana o opinię o naszym projekcie, a jutro mamy przedstawić nasze pomysły klientowi!

A: To jest argument przemawiający za tym, żeby mnie pan poganiał w sprawie opinii, a nie za tym, że ma pan prawo nie informować mnie o nieobecności na ważnym zebraniu.

W przypadku takich odpowiedzi również nie wydaje się, żeby pojęcie „argumentu” zostało źle użyte, mimo że w przykładzie 6. i 7. a nazywa argumentami wypowiedzi, o których w przykładzie 4. i 5. twierdził, że nie są argumentami. z jednej strony można twierdzić, że intencją mówiącego było zwrócenie uwagi na nieadekwatność odpowiedzi względem pytania, że *A* jedynie posłużył się skrótem myślowym i w domyśle jego wypowiedź „to nie jest argument” ma kontynuację „...adekwatny w tej sytuacji” albo, że po prostu przez niedopatrzenie wypowiedział się nieprecyzyjnie. Jednak z drugiej strony można wyczuć, że nazwanie czegoś „argumentem” ma pewne konotacje wartościujące. Rozważmy kolejną sytuację:

Przykład 8. *Rodzice (A) rozmawiają z synem(B) o wyborze uczelni*

A: Nie żartuj. To, że w Łodzi mają piwo tańsze niż w Warszawie to nie jest dobry ar-

gument za tym, żebyś wybrał jakąś łódzką uczelnię...

B: Ale w Warszawie nie ma okcydentalistyki, ten kierunek jest tylko w Łodzi.

A: No to faktycznie jest argument.

W takiej sytuacji [przykład 8.] ewidentnie widać, że nazwanie jakiejś wypowiedzi „argumentem” jest w pewnym sensie nobilitujące – daje tu o sobie znać pewien idealizm, według którego istniałby jakiś model idealnego argumentu, jakiś abstrakcyjny „prawdziwy argument” (tak jak „prawdziwy przyjaciel”), a te przez nas używane w dyskusjach argumenty odzwierciedlałyby w różnym stopniu tę abstrakcyjną ideę argumentu. Za tym idą kolejne konsekwencje – stwierdzenie, że coś jest naprawdę dobrym argumentem (a tak można rozumieć zdanie – „to faktycznie jest argument”) sugeruje, że argumenty mogą być lepsze lub gorsze, lub też – jeśli trzymać się wspomnianego idealizmu – że jakieś wypowiedzi w większym lub mniejszym stopniu mogą być argumentami.

Zależność argumentu i kontekstu

W przykładach 6., 7. i 8. pojawia się problem adekwatności argumentu względem przebiegu dyskusji, kontekstu i tematu (por. Przybyszewski 2009a, 2009b). Przytoczona na początku rozdziału definicja Szymanka [definicja 1.] – argumentem jest przedstawienie jakichś zdań $P_1, P_2, P_3, \dots, P_n$ jako uzasadnienia dla jakiejś tezy T – to definicja zupełnie niewrażliwa na kontekst, w jakim pada argument. w przykładach 6. i 7. wyraźnie widać tę nieadekwatność – kończące każdą rozmówkę wypowiedzi A jednoznacznie punktują ten problem i wskazują w jakim przypadku argumenty B byłyby trafne. z punktu widzenia rzeczonoj definicji należałoby stwierdzić, że wszystko z argumentacją B w porządku – są *jakieś* przesłanki, z których istotnie wynika *jakaś* teza – rzecz w tym, że teza ta nijak się ma do tematu rozmowy. Termin „argument” wydaje się mieć odniesienie do sytuacji komunikacyjnej, do dialogu i dyskusji – nie nazywa się argumentami dowodów matematycznych, ale jeśli ktoś przytoczy dowód twierdzenia Pitagorasa zapytany o to skąd wie, że w trójkącie prostokątnym $a^2 + b^2 = c^2$, to będzie już argument – argumentem będzie właśnie przytoczenie dowodu, ale nie koniecznie dowód sam w sobie (choć ciężko tu o jednoznaczne rozdzielenie). Nie nazywa się też argumentami wyników eksperymentów i badań laboratoryjnych, ale powołanie się na nie w dyskusji będzie już argumentacją. Nie nazywa się informacji zaczerpniętych z tekstów źródłowych argumentami, ale przywołanie ich w rozmowie będzie już argumentem.

Argumentacja jako czynność i argument jako zjawisko są więc związane z komunikacją międzyludzką i, co za tym idzie, uwikłane w kontekst sytuacji komunikacyjnej, w której występują. Pojęcie „argumentu” w tym wymiarze okazuje się być pojęciem relatywnym, którym określiamy daną wypowiedź jeśli zawiera ona twierdzenie wywiedzione ze wskazanych w tej wypowiedzi przesłanek i osadzona jest w szerszym kontekście komunikacyjnym. Można wobec tego rozszerzyć definicję Szymanka i stwierdzić, że:

Definicja 2. *Argument to przedstawienie jakichś zdań $P_1, P_2, P_3, \dots, P_n$ jako uzasadnienia dla jakiejś tezy T , w jakiejś sytuacji komunikacyjnej K .*

Można więc z pewnym przybliżeniem stwierdzić, że argument jest relacją trójargumentową¹ między przesłankami, tezą i sytuacją komunikacyjną. Sytuację komunikacyjną rozumiem tu roboczo, jako wymianę zdań oraz związane z tą wymianą zdań wewnętrzne stany psychiczne komunikujących się, ich intencje i niewypowiedziane myśli. z sytuacją komunikacyjną mamy więc do czynienia począwszy od tak prostego zdarzenia, jak pytanie przechodnia o godzinę, a skończywszy na bardziej złożonych, jak rozmowa, dyskusja i debata w wydaniu potocznym, sądowym, czy naukowym, formalnym, towarzyskim, osobistym, czy intymnym. Zakładam, również roboczo, że sytuację komunikacyjną można zredukować do ogółu wypowiedzianych zdań ją tworzących i tych opisujących związane z nią wewnętrzne stany i przekonania osób, między którymi dochodzi do komunikacji. Wobec tego można pójść o krok dalej i uogólnić definicję 2 stwierdzając, że argumentem jest pewna relacja między zbiorem przesłanek, zbiorem tez, które, w przekonaniu nadawcy, z tych przesłanek wynikają i zbiorem zdań, które tworzą sytuację komunikacyjną.

¹ Słowo „argument” pada w tym zdaniu w dwóch znaczeniach, o których wspominaliśmy we wstępnych rozważaniach – w języku potocznym i w teorii komunikacji i argumentacji termin „argument” ma bardzo podobne, jeśli nie identyczne znaczenie. Logika badając również zjawiska pragmatyczne używa go w tym samym sensie, w którym mówi się o argumentach na polu językoznawczym. Natomiast na gruncie logiki, gdy mowa o logice formalnej i matematycznej „argument” ma jeszcze inne znaczenie, czysto matematyczne – argumentem jest będąca elementem dziedziny niezależna zmienna funkcji. Ponieważ logika formalna i pragmatyczna pozostają w ścisłym związku, w badaniach pragmatycznych prowadzonych przez logików, czy filozofów analitycznych słowo „argument” używane jest w obu wspomnianych tu znaczeniach. Jeśli będzie to konieczne, w dalszej części wyводу na bieżąco dookreślimy o jakie znaczenie „argumentu” chodzi. Jeśli natomiast znaczenie „argumentu” będzie wynikać z kontekstu, dookreślenie pominiemy.

Szczegółowa charakterystyka relacji zachodzących w argumencie

Między dowolnym zbiorem przesłanek, dowolnym zbiorem tez i dowolnym zbiorem zdań stanowiących sytuację komunikacyjną, zawsze zachodzi jakaś relacja. Żeby mówić o argumencie, relacja ta musi mieć ściśle określony charakter. Jak każdą relację trójargumentową, tak i tę można przedstawić jako złożenie trzech relacji dwuargumentowych – (1) relacji przesłanek względem tezy, (2) relacji tezy względem sytuacji komunikacyjnej i (3) relacji sytuacji komunikacyjnej względem przesłanek.

Mając na uwadze rzeczony już relatywizm definicji argumentu – argumentem jest *przedstawienie* pewnych zdań, *jako* uzasadnienia innych zdań, a nie – wyliczenie zdań, z których jednoznacznie logicznie wynika dyskutowana teza – można też wyróżnić dwie skrajne sytuacje stanowiące bieguny, między którymi rozciągać się będzie *continuum* różnej jakości argumentów – pierwszym biegunem jest sytuacja (A), w której argument jest rozumowaniem dedukcyjnym w pełnym tego słowa znaczeniu, a konkluzja argumentu stanowi dyskutowaną tezę, drugim biegunem jest sytuacja (B), w której w argumencie z punktu widzenia logiki nie zachodzi wynikanie, a postulowana konkluzja nie jest zawarta w kontekście sytuacji komunikacyjnej, ale intencją argumentującego jest uzasadnienie tezy. w sytuacji (A) intencja argumentującego wydaje się bez znaczenia, bo sam fakt logicznej poprawności załatwia, by tak rzec, sprawę. w sytuacji (B) uzasadnienie jest w istocie wadliwe i niesprawne, ale z racji na intencję podpada pod definicję argumentu i może być nazwany argumentem, ale w najsłabszym tego słowa znaczeniu.

Mamy więc trzy relacje dwuargumentowe tworzące trójargumentową relację między zdaniami, tezą i kontekstem, i dwa bieguny między którymi rozpięte jest argumentacyjne *continuum*. Eksplikacja tych dwóch skrajnych punktów jest nam potrzebna dla uporządkowania

analizy warunków, jakie ta trójargumentowa relacja winna spełniać, by można było nazwać ją relacją konstytutywną argumentu.

Nałożenie dwóch skrajnych wariantów A i B na relację konstytutywną argumentu daje obraz pewnego minimum argumentacyjnego, które wypowiedź musi spełniać by można było ją nazwać argumentem i maksimum, ponad które w ramach samej logiki (z pominięciem kontekstu psychologicznego) wyjść się po prostu nie da.

W *pierwszym przypadku*, kiedy argument z punktu widzenia logiki nie budzi najmniejszych zastrzeżeń, mamy do czynienia z sytuacją, w której: relacja 1. – przesłanek względem tezy – jest relacją *wynikania*, teza wynika z przesłanek; relacja 2. – tezy względem sytuacji komunikacyjnej jest relacją *zawierania się w* – teza zawarta jest w sytuacji komunikacyjnej w tym sensie, że jest choćby pomyślana przez kogoś z dyskutujących i stanowi jednocześnie główny dyskutowany pogląd; relacja 3. – sytuacji komunikacyjnej względem przesłanek – wydaje się natomiast nie być obwarowana szczególnymi wymogami, jeśli bowiem teza wynika z przesłanek i należy do kontekstu, to przesłanki siłą rzeczy są w jakimś minimalnym stopniu z tym kontekstem związane i to wystarczy.

To, że relacja tezy względem przesłanek w sytuacji idealnej jest relacją *wynikania* jest oczywiste. Wynikanie logiczne jest gwarantem prawdziwości wniosku, jeśli tylko przyjęte przesłanki były słuszne. Relacja tezy względem sytuacji komunikacyjnej również wydaje się być w takiej modelowej sytuacji oczywista – teza wynikająca z przesłanek powinna być tożsama z tezą dyskutowaną. Pochylmy się natomiast na moment nad relacją przesłanek względem kontekstu. Rozważmy następującą sytuację:

Przykład 9. *Rozmawia dwóch pasażerów jadących ruchomymi schodami*

A: Szanowny panie, najmocniej przepraszam, ale jest pan mało uprzejmy.

B: Dlaczego?

A: Kiedy jedzie pan ruchomymi schodami powinien pan stać przy prawej poręczy, żeby umożliwić tym, którzy się spieszą, przejście lewą stroną schodów.

B: z jakiej racji?

A: Schody, jak sama nazwa wskazuje, służą do chodzenia, a pan na nich stoi w taki sposób, że blokuje przejście tym, którzy się spieszą.

B: Ruchome schody to raczej sprawa mechaniki niż etymologii.

A: A co tu ma do rzeczy mechanika? To kwestia kultury osobistej, a nie mechaniki.

B: Jestem inżynierem i projektuję takie schody, jak te. Chodzenie po nich jest niebezpieczne.

A: Więc jeśli panu nie spieszno, może pan sobie stać dla własnego bezpieczeństwa,

a bezpieczeństwo tych, którzy się spieszą, to ich sprawa, nie pańska.

B: Awaria schodów będzie niebezpieczna dla wszystkich pasażerów, nie tylko dla tych, którzy idąc po nich do niej doprowadzą. Narażenie zdrowia wszystkich pasażerów na szwank ze względu na własny pośpiech chyba nie ma wiele wspólnego z *savoir-vivre*'m, nie sądzi pan?

W przykładzie 9. mamy do czynienia z rozmową, w której z początku argumenty B pozornie wydają się być bez związku z tematem rozmowy – rozmowa dotyczy kultury osobistej, grzeczności i norm *savoir-vivre*, a nie inżynierskich aspektów konstrukcji schodów ruchomych. Ostatecznie jednak musimy przyznać, że argumenty wysunięte przez inżyniera będącego bohaterem przykładu 9. (a przynajmniej stojące za jego wypowiedzią) nie są pozbawione znaczenia, wręcz przeciwnie.

Przyjrzyjmy się przykładowi 9. nieco bliżej. Możliwe wydają się dwie interpretacje takiej sytuacji komunikacyjnej. z *jednej strony* można sztywno trzymać się ram dyskusji wyznaczonych przez A i powiedzieć, że rozmowa dotyczy wyłącznie aspektów grzecznościowych. Takie rozumienie sprawy działać będzie oczywiście na niekorzyść B i każe nam stwierdzić, że niezbyt umiejętnie chwytą się wszelkich możliwych argumentów, by odeprzeć ataki A, że sięga po argumenty spoza tematu, by odwrócić uwagę rozmówcy, albo przekierować bieg rozmowy na grunt, na którym czuje się pewniej i może sprawniej odparować swemu rozmówcy. z *drugiej jednak strony* wydaje się takie postrzeganie sytuacji zawężone i nad miarę sztywne względem z natury rzeczy płynnych zjawisk społecznych. o ile trzymając się ściśle wątku kultury osobistej musieliśmy przyznać, że B stosuje wybiegi i fortele erystyczne, co najmniej oscylując na granicy uczciwości, o tyle podchodząc do sprawy bardziej elastycznie możemy stwierdzić, że nie tyle wykracza on poza granice dyskusji, co raczej wytycza je na nowo, albo wręcz pokazuje, że leżą gdzie indziej niżby można początkowo sądzić.

Przypuśćmy, że te dwie interpretacje nie są równoprawne. Przyjawszy to przypuszczenie musimy zapytać, która jest bardziej trafna, bardziej racjonalna, innymi słowy – która jest lepiej uzasadniona. Pobieżny ogląd sytuacji rzeczywiście może skłaniać do wniosku, że interpretacja pierwsza, zakładająca, że początkowa uwaga A ostatecznie i bezdyskusyjnie wytycza obszar dyskusji, jest ścisła. Ścisłość to przecież coś *de facto* pożądanego – choć wielu żywi urazę do ścisłości (szczególnie ci dla których szkolne kontakty z matematyką okazały się traumą i których królowa nauk nader poturbowała), to przecież jasność i ścisłość wypowiedzi jest podstawą sprawnej komunikacji nawet podczas zakupu skarpet.

Bardziej wnikliwe przyglądnięcie się sprawie z jaką mamy do czynienia w przykładzie 9. wymaga jednak od nas przyznania, że komunikacja międzyludzka jest zjawiskiem dynamicznym

i ściśle o niej mówienie, to nie mówienie raz na zawsze utartym żargonem i w obrębie raz na zawsze zakreślonych ram, ale mówienie w sposób ujmujący tę dynamikę i zmienność w czasie. Ta dynamika ujawnia się w przykładzie 9. dość wyraźnie, z początku wąskie ramy dyskusji (kwestia uprzejmości) okazują się być niewystarczające, a sama sprawa jeśli nie wymaga, to co najmniej dopuszcza ogląd z innej racjonalnie rzecz biorąc ważnej perspektywy. Dynamika ta nie jest jednak zawieszona w próżni, a swoboda modyfikowania przebiegu dyskusji jest ograniczona pewnymi obiektywnymi czynnikami, w związku z czym dalej można o niej mówić w sposób ścisły, ale ujmujący cały kontekst wyznaczony tą dynamiką. Reakcja B na uwagę A jest w istocie nie tyle zmianą biegu dyskusji, co wskazaniem pozornie nieistotnego aspektu sprawy, który okazuje się jednak być kluczowy. Za argumentacją B stoi założenie, że kwestie bezpieczeństwa są ważniejsze od kwestii uprzejmości i w ramach tego założenia jego argumentacja jest rzeczywiście racjonalna. To przekierowanie dyskusji na inny aspekt podlega wspomnianym czynnikom obiektywnym, już to z tego powodu, że samo założenie o pierwszeństwie bezpieczeństwa względem grzeczności wydaje się oczywiste i, jak można przypuszczać, mało kto podałby to założenie w wątpliwość, już to dlatego, że założenie to w istocie pozostaje zgodne z ogólnymi zasadami *savoir-vivre'u*, czy etykiety – te bowiem mówią o szacunku dla innych i liczeniu się z nimi, jako regule nadrzędnej. Prymat bezpieczeństwa nad grzecznością jest w zasadzie bezdyskusyjny – nie w tym sensie, jakoby nie można było go racjonalnie podważyć z jakiejś filozoficznej pozycji, ale w tym znaczeniu, że raczej w praktyce nikt tego nie robi – nikt nie krytykuje procedur udzielania pierwszej pomocy, w których grzeczność nie odgrywa najmniejszej roli – w ramach udzielania koniecznej pierwszej pomocy można wkroczyć w czyjąś przestrzeń intymną przeprowadzając resuscytację krążeniowo-oddechową, nikt rozsądny nie posądzi o brak taktu i nachalność faceta, który metodą usta-usta robi sztuczne oddychanie atrakcyjnej brunetce i dotyka jej piersi chcąc prawidłowo określić miejsce uciskania mostka, jeśli tylko wspomniana pani rzeczywiście wymaga takiej pomocy. Absurdalność ewentualnego posądzenia takiego mężczyzny o nadużycie seksualne i brak kultury jest chyba aż nadto oczywisty – procedura ratowania życia jest ważniejsza od zasady dobrego wychowania, która nakazuje nie obłapiać obcych kobiet, a z tymi znajomymi powściągać się od tego rodzaju gestów w miejscach publicznie uczęszczanych. Choć ta zasada pierwszeństwa jest, jak widać, oczywista, to wydaje się zasadne sądzić, że na mocy samego *savoir-vivre'u* odstąpienie od pewnych zasad dobrych w sytuacjach typowych, kiedy mamy do czynienia z sytuacją nietypową, jest posunięciem mądrym i wbrew pozorom taktownym. Jeśli istotnie podstawą taktu jest dbanie nie tylko o własny interes, ale również o to, by swoim zachowaniem nie nadszarpnąć dobrego imienia czy interesu innych, to wtargnięcie w przestrzeń intymną, kiedy interes drugiej strony tego wymaga, jest postępowaniem oczywiście zasadnym i taktownym, jakkolwiek dziwnie brzmi

to słowo w kontekście przeprowadzania resuscytacji. Postępowanie ratownika medycznego czy przypadkowego przechodnia udzielającego pomocy jest tu jaskrawym przykładem, ale omawiana sytuacja z ruchomymi schodami jest w rzeczywistości bliźniacza względem udzielania pierwszej pomocy – pozornie wydaje się, że mechanika schodów ruchomych nijak się ma do kwestii kultury zachowania się na nich i o ile w przypadku mechaniki specjalistą jest inżynier, o tyle kwestia zachowania się na schodach to już kwestia oderwana od arkanów inżynierii, uwarunkowana kulturowo, jednak na mocy intuicji moralnej, że bezpieczeństwo jest ważniejsze od taktu, a także na mocy samych zasad taktu okazuje się, że argumenty inżynierskie mają silniejsze umocowanie – skoro bowiem poruszanie się po schodach ruchomych zagraża bezpieczeństwu wszystkich pasażerów, to nietaktem (brzmi to dość eufemistycznie) jest chodzenie po nich, bo naraża zdrowie i życie innych na szwank, co za tym idzie podważona zostaje zasada mówiąca, że stać należy po prawej stronie schodów, a lewą wypada zostawić pustą z myślą o tych, którym się spieszy – tym bardziej słabe są argumenty etymologiczne – „schody, jak sama nazwa wskazuje, służą do chodzenia”. w tym ujęciu okazuje się, że aspekty mechaniczne są decydujące w kwestii tego, co wypada, a czego nie wypada na ruchomych schodach.

Przyjęliśmy wcześniej założenie, że dwie interpretacje przykładu 9. – sztywna, trzymająca się bezpośredni kwestii kultury osobistej i dynamiczna, wskazująca na dające się przewidzieć na mocy praw mechaniki konsekwencje pewnych zachowań i na ich relację do prawideł taktu – nie są równoprawne. Analiza obu interpretacji doprowadziła nas do wniosku, że interpretacja druga, dynamiczna, jest bardziej trafna, a to z tej przyczyny, że argumenty B tylko pozornie nie mają związku z kulturą osobistą, a w rzeczywistości wskazują na warunki zachowania tego, co jest celem etykiety. Skoro przyjęliśmy założenie, o którym mowa na początku tego akapitu i na mocy tego założenia uzasadniliśmy przewagę jednej interpretacji nad drugą, należy stwierdzić, że samo założenie było trafne – argumenty B w przykładzie 9. są wbrew pozorom trafne.

DYGRESJA: PROBLEM AUTORYTETU

Sytuacja ta wiąże się poniekąd z zagadnieniem autorytetu i zaproponowanym przez Bocheńskiego podziałem autorytetów na deontyczne i epistemiczne (por. Bocheński 1993, Bocheński 1994, Sękowski 2012) – autorytet epistemiczny to autorytet specjalisty w jakiejś dziedzinie, kogoś kto posiada wiedzę na jakiś temat, jak pisze Bocheński – „P jest autorytetem epistemicznym dla A w dziedzinie D wtedy i tylko wtedy, gdy A w zasadzie uznaje za prawdziwe każde zdanie, które mu zostało zakomunikowane przez P w sposób twierdzący, a które należy do dziedziny D”; autorytet deontyczny to autorytet kogoś kto ma nad nami władzę, policjanta, strażaka, przełożonych nad podwładnymi, autorytety deontyczne wydają rozkazy, na-

kazy etc. – „P jest autorytetem deontycznym dla A w dziedzinie D wtedy i tylko wtedy, kiedy istnieje zdarzenie z z tego rodzaju, że – po pierwsze – A pragnie, by z zostało urzeczywistnione – po drugie – A jest przekonany, że wykonanie przez niego wszystkich nakazów danych przez P z naciskiem, a należących do dziedziny D, jest warunkiem koniecznym urzeczywistnienia owego Z”. Możemy posłużyć się tu pewną generalizacją i stwierdzić, że domeną autorytetu epistemicznego jest wiedza i uzasadnianie, a domeną autorytetu deontycznego – normy i egzekwowanie ich przestrzegania. Autorytet deontyczny z istoty rzeczy jest słabszy od autorytetu epistemicznego. Formułowanie norm to sprawa uzasadnienia i jako takie leży po stronie autorytetu epistemicznego, autorytet deontyczny natomiast podporządkowany jest autorytetowi epistemicznemu i jedynie ma moc kierowania podległymi mu podmiotami w taki sposób, by normy te zostały urzeczywistnione lub by osiągnąć pewien wspólny cel. Autorytet epistemiczny to autorytet wiedzy, deontyczny – władzy.

W tym ujęciu sprawa *savoir-vivre*’u to dziedzina raczej autorytetu deontycznego, od małego jesteśmy wychowywani do tego co wolno, a co nie wolno, pewne zachowania są nam nakazywane, inne zakazywane i to właśnie mocą autorytetu deontycznego, podobnie w dorosłym życiu podporządkowujemy się autorytetowi deontycznemu specjalistów od etykiety, którzy o tyle mają nad nami władzę, o ile kulturowo wpojony mamy nawyk posłuszeństwa względem nich i obawę przed przekroczeniem norm, w tym sensie podlegamy tutaj nakazom. Niemniej normy *savoir-vivre*’u mają z założenia zaczepienie w rzeczywistości, nie są sztuką dla sztuki, ale służą urzeczywistnieniu pewnego celu, jakim jest zadbanie o pewien ogólny dobrostan społecznego współżycia, adekwatny do zażyłości relacji międzyludzkiej, jakiej dotyczy – bycie taktownym wobec żony to coś znacznie więcej, niż bycie taktownym wobec przypadkowego człowieka, którego mijamy w drzwiach sklepu. a sprawa samego dobrostanu i efektywnych sposobów jego osiągania to już sprawa zahaczająca o wiele dziedzin – pojawia się pytanie, czym ten dobrostan w ogóle jest?, jakie są drogi jego osiągania? – to sprawia, że pewne błahe, pozornie związane tylko z pytaniem „wypada, czy nie?”, sytuacje okazują się mieć głębszą podbudowę teoretyczną i do rozstrzygnięcia o warunkach zaistnienia dobrostanu w tych sytuacjach potrzeba już nie tylko autorytetu deontycznego, ale autorytetu epistemicznego, który pozwoli dać właściwe rozeznanie co do sytuacji, możliwych zachowań i ich skutków.

W przykładzie 9. A jest autorytetem deontycznym, a przynajmniej może być do takiego porównany – bo rzeczywiście nie ma raczej przypisanej sobie odgórnie władzy nad B, ale odwołuje się do norm, którym wszyscy staramy się jakoś, w mniejszy lub większy sposób sprostać – A ma pewne minimum władzy nad B, jest to władza wynikająca z umowy społecznej, taka, jaką każdy z nas ma względem reszty ludzi – jeśli poprosimy o to by ktoś przesunął się nieco,

byśmy mogli przejść, osoba ta najprawdopodobniej to zrobi i to nawet odruchowo, na tyle wpojone mamy pewne normy, ale w istocie, podążając śladem Bocheńskiego musimy przyznać, że między nami a tą osobą istnieje w takiej sytuacji pewna wspólnota interesów, że istnieje pewne zdarzenie – dobrostan i niepowodowanie niepotrzebnych spieć – które i my, i ów człowiek, chcemy urzeczywistnić. B jest jednak autorytetem epistemicznym, ma pojęcie nie tylko o samych normach i celu, na którym zależy ogółowi, ale też wie jak ten cel osiągnąć w pewnej konkretnej sytuacji i ma kompetencje, by lepiej rozumieć następstwa różnych możliwych zachowań, a przez to ma kompetencje zanegować zasadność zastosowania jakiejś normy.

Normy i procedury mają to do siebie, że dotyczą konkretnych sytuacji i nie są, by tak rzec, szczelne – to znaczy, że prawdopodobnie zawsze znajdzie się sytuacja, która tym normom będzie się wymykać, albo w której zastosowanie się do procedur doprowadzi wręcz do osiągnięcia skutku odwrotnego niż zamierzony, wynikający z „ducha” norm. Tytułem marginalnej wzmianki warto nadmienić, że w istocie rzeczy bezwzględnie ściśle trzymanie się procedur było jednym z czynników, który doprowadził do wybuchu reaktora jądrowego w Czarnobylu, w procedurach bowiem nie przewidziano wszystkich ewentualnych sytuacji i reakcji reaktora.

Autorytet epistemiczny ma kompetencje by zanegować normy lub przeformułować je, bo ma wiedzę nie tylko o celu do jakiego normy mają prowadzić, ale też potrafi przewidzieć sytuacje, które normom się wymykają. Autorytet deontyczny A zostaje w istocie rzeczy podważony przez autorytet epistemiczny B – B znając się na mechanice i konstrukcji schodów ruchomych zdaje sobie sprawę z tego, że zastosowanie się na nich do normy ustąpienia pierwszeństwa tym, którym spieszo, może spowodować wypadek przynoszący szkodę ogółowi ludzi zamieszanych w całą sprawę – A tego nie wie bo porusza się wyłącznie w sferze egzekwowania pewnych zachowań, A nie ma kompetencji by zrozumieć konsekwencje tych zachowań i to, jak te konsekwencje mają się do norm, w imię których występuje – kompetencje ku temu ma B.

KONIEC DYGRESJI

Przykład 9. jest przykładem sytuacji, w której związek przesłanek z tezą nie jest ewidentny i obejmuje szereg innych aspektów, relacja przesłanek do kontekstu jest tu więc bardzo luźna, ale istotna. Należy zwrócić uwagę, że można kwestię tę ujmować w sposób trojaki rozszerzając nieco wcześniejsze ustalenia. *Po pierwsze* można w nawiązaniu do wcześniejszej charakterystyki przyjąć, że kontekst jak cała sytuacja komunikacyjna jest dynamiczny i zmienia się wraz z przebiegiem dyskusji, ale to doprowadzi do nie najwygodniejszych wniosków, że

sytuacja komunikacyjna jest w ogóle jakimś tworem nieostrym i ciężkim do uchwycenia, w którym ciężko wskazać jasno początek i koniec, i w odniesieniu do którego ciężko wskazać jednoznacznie co wiąże się z jego kontekstem, a co nie. *Po drugie* można ująć sprawę alternatywnie i przyjąć, że kontekst jest sztywno określony na początku przez A, a wtedy przesłanki podniesione przez B są bez większego związku z tym kontekstem, ale prowadzą do wniosku bezpośrednio już związanego z kontekstem. *Po trzecie*, o czym jeszcze nie mówiliśmy, można przyjąć, że kontekst istotnie jest sztywny i jednoznaczny, ale jest znacznie szerszy niż na początku sugeruje to A – z tego płynąłby wniosek, że A nie do końca zdaje sobie sprawę z rozległości i złożoności problemu jaki porusza, *ergo* należałoby również powiedzieć, że B jest tym, który przed A i ewentualną publicznością odsłania całą złożoność problemu, a przynajmniej nieznaną wcześniej jej część.

Wszystko to – kłopoty z samym związkiem przesłanek z intuicyjnie pojętym kontekstem, a także wskazana przed chwilą wielość możliwych rozumień kontekstu – pokazuje, że ciężko wytyczyć jakieś jednoznaczne warunki, które powinna spełniać relacja przesłanek i kontekstu, bo z *jednej strony* nawet cień powiązania może w istocie okazać się decydujący, skoro pozornie oderwane od tematu przesłanki prowadzą do konkluzji, która stanowi przedmiot sporu, a z *drugiej strony* samo pojęcie kontekstu okazuje się niedostatecznie jasne i dość podatne na różne interpretacje.

Można w tym miejscu skądinąd całkiem zasadnie postawić zarzut, że najpierw zdefiniowaliśmy sytuację komunikacyjną jako jakąś wymianę zdań i wszelkie z tą wymianą zdań związane stany wewnętrzne podmiotów, które się komunikują, założyliśmy też, że da się sytuację komunikacyjną zredukować do zdań wymienianych między biorącymi w niej udział i zdań opisujących ich stany wewnętrzne związane z tą wymianą zdań, a potem nieco wbrew tej definicji stwierdziliśmy, że pojęcie kontekstu, które intuicyjnie wydaje się co najmniej bliskoznaczne względem pojęcia sytuacji komunikacyjnej, jest niejasne i da się rozumieć trojako. Jednak taka definicja sytuacji komunikacyjnej była robocza, podobnie roboczo poczynione zostało założenie, że da się ona zredukować do zbioru zdań. w istocie bowiem nasze dalsze analizy pokazały, że sprawa jest dość zawiła i ciężko uchwycić ją w karby sztywnych pojęć. Pojęcie kontekstu można modyfikować, za tą modyfikacją pójdzie konieczność modyfikacji całego opisu zjawiska, ale może ów opis dalej być adekwatny do sytuacji.

W tym momencie nasuwa się pytanie pokrewne problemowi roztrząsanemu na kilku ostatnich stronach, ale jednak ujmujące go z nieco innej perspektywy – co dokładnie stanowi kontekst dyskusji, co go kształtuje? – albo jeszcze dokładniej – czy kontekst dyskusji jest czymś obiektywnym, niezależnym od chęci i zapatrywań interlokutorów, co każdy musi przyjąć, czy

też kontekst jest kształtowany i wyznaczany przez zachowania komunikacyjne dyskutujących? Można zaryzykować przypuszczenie, że poza naukami formalnymi istnieje prawidłowość, wedle której im bardziej abstrakcyjne pojęcie, im bardziej oderwane od namacalnego konkretnego, tym trudniejsze do definiowania – nie ma problemów z tablicą Mendelejewa, bo obiekty o których mówi można badać wprost empirycznie, można je „wskazać palcem” i doświadczalnie sprawdzić, czy relacje między nimi w rzeczywistości są takie, jakie sugeruje układ okresowy pierwiastków; zasadniczo nie ma też jakichś fundamentalnych problemów z systematyką biologiczną, bo przedmioty jej odpowiadające również można wskazać palcem, a choć definicja gatunku przysparza pewnych trudności, to nie ma jakichś wielkich nieporozumień co do adekwatnego użycia słowa „gatunek”. Inaczej rzecz się ma z bardziej abstrakcyjnymi pojęciami, np. z pojęciem narodu. Do tych bardziej abstrakcyjnych pojęć zaliczyć należy również przynajmniej niektóre pojęcia z zakresu teorii komunikacji – z pewnością pojęcie kontekstu i sytuacji komunikacyjnej należy do takich, bowiem ani jednego, ani drugiego nie da się bezpośrednio wskazać palcem, a intersubiektywny dostęp do tych zjawisk mamy niemalże wyłącznie za pośrednictwem definicji, która w takiej sytuacji siłą rzeczy musi być mniej, lub bardziej arbitralna. To oczywiście nie oznacza, że spraw o których tu mówimy nie można badać naukowo i opisywać adekwatnie do rzeczywistości, ani tym bardziej, że za tymi pojęciami nie kryją się jakieś realne zjawiska, o których mówimy. Oznacza to jedynie, że możliwych jest wiele opisów, w zależności od tego, jak wyjściowo zdefiniujemy podstawowe pojęcia, a prawda o rzeczywistości, o której mówimy wyłoni się dopiero na poziomie uchwycenia relacji i zależności między zjawiskami pojętymi tak, jak każą uprzednio przyjęte definicje. I tak – możemy kontekst utożsamiać z sytuacją komunikacyjną tak zdefiniowaną, jak zrobiliśmy to wcześniej – jako wymianę zdań, same te zdania i stany psychiczne towarzyszące tej wymianie i z nią związane i wtedy będziemy zmuszeni uznać, że jest ona o tyle obiektywna o ile każdy z rozmówców jest niezależny od drugiego, bo wtedy pierwszy będzie musiał przystać przynajmniej roboczo na to, że drugi w rozmowie o kulturze odwołuje się do argumentów inżynierskich, albo sam się wykluczy z dyskusji, trzeciej możliwości nie ma. Możemy też kontekst rozumieć dynamicznie jako kształtujący się w toku dyskusji, to znaczy – możemy arbitralnie założyć, że kontekstem jest to, co rozmówcy podczas wymiany zdań poruszyli, a czego nie poruszyli, to kontekstem nie jest – przy takim rozumieniu kontekstu musielibyśmy przyznać, że w sytuacji 7 rozumianej literalnie według wypowiedzianych zdań, prawdopodobieństwo zajścia wypadku i aspekty metodologiczne badań naukowych towarzyszących konstruowaniu ruchomych schodów nie należą do kontekstu, bo B wyłącznie ogólnie odniósł się do problematyki inżynierskiej nie wskazując kwestii pobocznych, a sprawa metodologii badań w tak pragmatycznej sprawie, jaką jest pytanie o właściwe zachowanie się na ruchomych schodach, jest z pewnością kwestią drugorzędną, choć rzeczywiście nie bez związku.

Wróćmy teraz do owych dwóch biegunów między którymi rozciąga się continuum różnej jakości argumentów. Omówiliśmy sytuację (A), w której konkluzja wynika logicznie z przesłanek i należy do kontekstu dyskusji. w sytuacji (B) wynikanie logiczne nie zachodzi, a konkluzja nie jest zawarta w kontekście sytuacji komunikacyjnej, niemniej intencją argumentującego jest uzasadnienie tezy i w takim celu przeprowadza rozumowanie i argumentuje. Oczywistym jest, że taka właśnie sytuacja stanowić będzie granice argumentu na mocy samej definicji. Skoro stwierdza się bowiem w definicji, że argumentem jest podanie jakichś zdań na poparcie jakiejś tezy, to znaczy że minimum jest sama intencja.

Kontekst a sytuacja komunikacyjna

Wróćmy jednak na moment do definicji sytuacji komunikacyjnej. Roboczo przyjęliśmy definicję sytuacji komunikacyjnej jako wymiany zdań i subiektywnych stanów rozmawiających związanych z tą wymianą zdań. Ponieważ subiektywne stany podmiotów wchodzących w skład sytuacji komunikacyjnej dadzą się przynajmniej z pewnym przybliżeniem wyrazić w języku (w przeciwnym razie nie byłaby przecież możliwa komunikacja emocji, ani jakakolwiek psychologia nie behawiorystyczna), a wypowiedzi są z istoty rzeczy wprost twórcami językowymi, można przyjąć, jak to uczyniliśmy, że sytuacja komunikacyjna da się zredukować do zbioru zdań. Pozornie mogłoby się wydawać, że takiej definicji umykają aluzje i to, co wyrażone zostaje – jak zwykliśmy to potocznie określać – między wierszami. Ale zarzut ten nie tylko zakłada, że aluzją jest pewna treść, która nie zostaje wypowiedziana, co jest zgodne z prawdą, ale też zakłada więcej, że aluzji nie da się zwerbalizować – to założenie jest już dużo mocniejsze i nie wydaje się, żeby dało się go rozsądnie bronić, bo choć z natury rzeczy aluzja jest przytykiem czynionym pomiędzy wierszami, a przytyk ów przestaje być aluzją, gdy wypowie się jego treść wprost, to co do treści da się aluzję wyrazić wprost – oczywiście zostaje wtedy usunięte pewne napięcie psychiczne, które towarzyszy aluzji z uwagi na jej niejawność, ale co do treści taka redukcja aluzji będzie tożsama z samą aluzją, a ostatecznie napięcie psychiczne towarzyszące aluzji również można sprowadzić do postaci opisowej – jest to zabieg o tyle dobry z punktu widzenia nauki, że nauka winna wystrzegać się opisów emocjonalnych na rzecz opisu emocji, jeśli w ogóle z punktu widzenia badania emocje stanowią jakąś istotną komponentę – z pewnością w przypadku sytuacji komunikacyjnej stany emocjonalne są czynnikiem ważnym, dlatego nie mogą zostać pominięte, ale dociekanie naukowe zmierzać będzie do ich opisu, a nie do ich przeżycia, można więc założyć, że choć ontologicznie nie da się utożsamić sytuacji komunikacyjnej i jej całego psychologicznego wymiaru z jakimkolwiek zbiorem zdań, to można a wręcz trzeba z punktu widzenia nauki zredukować sytuację komu-

nikacyjną do zbioru zdań ją opisujących, metodologicznie będzie to zabieg trafny i pożyteczny, bo umożliwiający intersubiektywne badanie, które jest warunkiem koniecznym badania naukowego.

Tak więc na mocy naszej definicji projektującej sytuacja komunikacyjna to wymiana zdań i treści wraz z towarzyszącymi tej wymianie stanami wewnętrznymi podmiotów, między którymi do tej wymiany dochodzi. Wydaje się ta definicja dość szeroka, gdy przyrównać ją do definicji literaturowej podanej przykładowo przez Józefa Porayskiego-Pomsta (1994):

Na pojęcie sytuacji komunikacyjnej składają się te wszystkie elementy, które tworzą schemat modelu komunikacyjnego (...), czyli nadawca, kod, kanał przekazu i odbiorca.

Definicja Porayskiego-Pomsta nie wspomina nic o stanach psychicznych nadawcy i odbiorcy. Można by więc sądzić, że są one bez znaczenia, choć z drugiej strony nie przeczy się w rzeczonyj definicji istotności tych stanów. Nie ma więc jasności co do tego, gdzie dokładnie przebiega granica sytuacji komunikacyjnej w rozumieniu Porayskiego-Pomsta, czy składa się na nią tylko to co intersubiektywnie jawne między nadawcą a odbiorcą, czy również niejawne stany psychiczne, intencje i manipulatorskie zamiary. z pewnością sformułowana przez nas definicja robocza jest więc bardziej precyzyjna i koresponduje z bardziej rozbudowaną definicją Barbary Bonieckiej (1999):

Sytuację komunikacyjną daje się też pojmować w odniesieniu do transkrypcji tekstów, a więc jako uwzględnienie tego wszystkiego, co dla mówiących ma znaczenie wtedy, gdy konstruują teksty, czy też to, co powinni brać pod uwagę, gdy mówią inni, wreszcie to wszystko, z czego powinni zdawać sobie sprawę, wchodząc w interakcję, przy założeniu, że stronom zależy na osiągnięciu konkretnych celów.

W ujęciu Bonieckiej na sytuację komunikacyjną składa się „to wszystko, co dla mówiących ma znaczenie, gdy konstruują teksty” – biorąc pod uwagę takie sformułowanie ciężko zaprzeczyć znaczeniu wewnętrznym stanów odbiorcy i nadawcy – dla konstruujących teksty z pewnością znaczenie mają ich intencje i zamiary, z pewnością znaczenie ma wiedza o odbiorcy, którą niekoniecznie muszą w tych tekstach ujawniać. Można jednak pójść jeszcze o krok dalej i odróżnić czynniki mające znaczenie dla konstruujących teksty od czynników mających na nich wpływ – jest to *de facto* rozróżnienie między tym co uświadomione, a co nieuświadomione.

Przyjrzyjmy się hipotetycznej sytuacji:

Przykład 10. *B narzeka, że nie ma z kim spędzić majówki. B zna język niemiecki. A, chociaż nie przepada za B, gotów jest spędzić z nim kilka dni, chce namówić B na wycieczkę do Austrii, bo nie zna żadnego języka obcego i boi się jechać sam. Narzekania B na brak towarzystwa stają się dla A świetnym pretekstem do podjęcia działania.*

A: Mówiłeś, że nie masz pomysłu na majówkę. Może wybierzemy się na majówkę do Wiednia? To piękne miasto. Ja nie znam niemieckiego, a chętnie bym się tam przejechał.

B: Szczerze mówiąc nie chce mi się jakoś szczególnie wybierać za granicę. Myślałem raczej o Tatrach.

A: Przecież kochasz muzykę klasyczną, Wiedeń to miasto Straussów!

B: o nie! Nienawidzę tych tandetnych walców. Straussowie to szmira a nie muzyka, ja kocham Wagnera. Wiedeń odpada, nie pojedę do miasta, w którym czci się pamięć piszących pod publiczkę pseudoartystów. Wole przesiedzieć majówkę przed telewizorem.

W sytuacji tej A ma na celu znalezienie kompana i tłumacza na podróż do Wiednia, bynajmniej nie jest to cel wspólny dla obu rozmówców – B owszem szuka pomysłu na spędzenie majówki, ale nie myśli o wycieczce zagranicznej. A próbuje wpłynąć na B, ale na mocy założeń bardziej niż na wyrwaniu B z domu zależy mu na znalezieniu tłumacza i towarzysza wyprawy. w takiej sytuacji okazuje się, że intencje A są niejawne, nie tylko nie zostają wypowiedziane wprost, ale nie przewijają się nawet między wierszami, pozostają po prostu ukryte, a mimo to mają bezpośredni wpływ na przebieg wymiany zdań – A tak naprawdę nie wykazuje troski o B i o to by ten miał jak spędzić majówkę, ale pod pretekstem troski próbuje namówić B na wycieczkę do Wiednia, żeby mieć tłumacza i temu podporządkowane są podejmowane przez A kroki.

Powstają teraz w nawiązaniu do definicji Bonieckiej dwa pytania – co ma na myśli Boniecka pisząc, że „stronom zależy na osiągnięciu konkretnych celów”?, czy takie niejawne czynniki i ukryte intencje nadawców kształtujące przebieg komunikacji współtworzą sytuację komunikacyjną, czy też są względem niej zewnętrzne?

Odnosząc się do pierwszego pytania zmuszeni jesteśmy stwierdzić, że definicja Bonieckiej nie daje na nie odpowiedzi, ale nie wydaje się nadużyciem stwierdzenie, że intencje manipulacyjne, bo tak z pewnością można określić intencje A, należą do sytuacji komunikacyjnej, bo mają bezpośredni wpływ na zachowanie nadawcy i pośredni na zachowanie odbiorcy. *Ergo* należy również stwierdzić, że cele dyskutujących nie muszą być żadną miarą tożsame. Przykład 10. doskonale to ilustruje – A jest manipulatorem, ale jego wewnętrzne intencje mają wpływ na

przebieg dyskusji, można je więc potraktować jako składowe sytuacji komunikacyjnej; A i B mają z pewnością różne cele, a mimo to ciężko trzymając się zdrowego rozsądku stwierdzić, że sytuacja 8 nie jest sytuacją komunikacyjną, a skoro sytuacja 8 jest sytuacją komunikacyjną, to wspólnota celów lub jej brak nie ma znaczenia w odniesieniu do tego, czy sytuację można nazwać sytuacją komunikacyjną.

Dotykamy tu po raz drugi problemu na jaki natyka się uczony zawsze, gdy próbuje mierzyć się z pojęciami abstrakcyjnymi, o których sądzi się, że mają odniesienie do rzeczywistości materialnej, ale które nie dają się definiować ostensywnie, czyli przez wskazanie – mianowicie przy tak szczegółowych rozważaniach pytanie, co to jest tak naprawdę sytuacja komunikacyjna, co dokładnie wchodzi w jej skład, a co nie, zaczyna tracić sens, bo im głębiej będziemy analizować problem, tym częściej i łatwiej będzie nam przychodzić stwierdzenie, że wiele konkretnych szczegółów zależy nie tyle od tego, czym sytuacja komunikacyjna jest w istocie, ale od tego jak uprzednio ją zdefiniujemy. Ponieważ pojęcie sytuacji komunikacyjnej nie ma jakiegoś naoczego odniesienia w otaczającej nas materialnej rzeczywistości, skazani jesteśmy na podążanie raczej od definicji do przedmiotu, niż od przedmiotu do jego definicji, a wydaje się, że metodologicznie pewniejsza i mniej zawodna jest jednak ta druga droga.

W takim przypadku wielkie znaczenie ma sposób użycia słów. By sięgnąć po inny przykład można posłużyć się dyskusją, jaka toczy się w ramach filozofii nauki – pytania, co to jest nauka, jakie dyscypliny są nauką, a jakie nie, gdzie są granice nauki, gdzie kończy się nauka, a zaczyna spekulacja, gdzie przebiega granica między nauką, pseudonauką i paronauką – te pytania na stałe zagościły w repertuarze filozoficznych problemów z obszaru epistemologii. Ponieważ dyskusja wokół nich wciąż trwa, rozsądnym jest mniemać, że póki co nie doczekały się one rozstrzygnięcia. Niejednokrotnie filozofowie spod znaku pozytywizmu logicznego konkludują, że humanistyka nie jest nauką, inni, że psychologia to pseudonauka, kalkują przy tym anglojęzyczne pojęcie „science”, które istotnie odnosi się do nauk przyrodniczych i ścisłych, a nie obejmuje historii sztuki, czy literaturoznawstwa; kalkują znaczenie angielskiego słowa „science” i próbują narzucić jego ramy znaczeniowe polskiemu słowu „nauka”, podczas gdy praktyka użycia polskiego „nauka” i angielskiego „science” jest po prostu inna i nie można tych słów uznać za tożsame. To oczywiście nie znosi fundamentalnej różnicy, jaka jest między fizyką, czy biologią, a kulturoznawstwem, czy afrykanistyką, niemniej szalonym i sztucznym wydaje się uświadczenie ograniczenia „naukowości” do przyrodoznawstwa i to nie ze względów przedmiotowych, ale ze względów po prostu językowych. w przypadku pojęcia „nauka” czy „science” problem jaki wynika z wysokiego poziomu ogólności tych pojęć wydaje się być dość jaskrawy. Ponieważ ani owo polskie pojęcie, ani rzeczony angielski, nie dadzą się odnieść do rzeczywistości przez wskazanie, jedyną drogą odniesienia pozostaje definicja

i praktyka językowa. w praktyce badawczej, przy pracy z takimi pojęciami wydaje się najrozsądniejszym próbą arbitralnego definiowania ale nie oderwanego od językowej praktyki i uwzględniającego sposób, w jaki ludzie posługują się tymi pojęciami, a sposób ten jest odmienny w przypadku angielskiego „science” i polskiego „nauka”. Można by więc sądzić, że pojęcie „nauka” jest pojęciem szerszym od pojęcia „science”, a temu drugiemu odpowiadałoby raczej bardziej opisowe w polszczyźnie sformułowanie „nauki przyrodnicze i ścisłe”. z drugiej strony traktując nazwy wyłącznie, jako symbole odnoszące nas do jakichś obiektów, można byłoby stwierdzić, że pojęcie „nauka” odniesione do dyscyplin przyrodniczych i ścisłych, to w istocie inne pojęcie niż pojęcie „nauka” odniesione do humanistyki, że „nauka” w pierwszym przypadku i „nauka” w drugim przypadku to homonimy – jednakowe nazwy na oznaczenie różnych obiektów – byłby to wtedy specyficzny dla języka naturalnego brak precyzji, który w językach formalnych nie występuje. Można by się więc pokusić o stwierdzenie, że za dwoma różnymi użyciami nazwy „nauka” kryje się w istocie zjawisko takie, jak za indeksowaniem stałych nazwowych w naukach formalnych – każdemu sposobowi użycia słowa „nauka” odpowiada inny obiekt w rzeczywistości, mamy więc do czynienia z czymś w rodzaju indeksowania „nauka₁”, „nauka₂”, „nauka₃”, gdzie nazwy te odpowiadałyby nauce w rozumieniu „science”, humanistyce, względnie sumie obu. Oczywiście problemu fundamentalnej różnicy między humanistyką a przyrodoznawstwem nie można zredukować do problemu czysto językowego, niemniej pytanie co to tak naprawdę jest nauka o tyle traci w tym kontekście sens, że ciężko ustalić które odniesienie terminu jest bardziej właściwe, a to z tego powodu, że odniesienie jest kształtowane przez praktykę językową, a ta zmienia się w czasie, ponadto należałoby wręcz stwierdzić, że to właśnie praktyka językowa informuje o tym, jakie użycia słowa są właściwe, a nie odwrotnie.

Podobnie rzecz się ma z pojęciem sytuacji komunikacyjnej. Jak się okazuje nie jest to pojęcie jasne i łatwe w definiowaniu. Pomijając już kwestię tego na ile rzeczywiście problem ten wynika z dość ogólnego i nieostensywnego charakteru pojęcia, musimy przyznać, że po osiągnięciu pewnego poziomu szczegółowości napotyka się na pewną barierę, po przekroczeniu której rozstrzygnięcie pewnych drobiazgów wydaje się niezwykle trudne o ile w ogóle możliwe. Jest to bariera za którą pytanie – „a jak jest naprawdę?” – wydaje się tracić sens, bo jedyną rozsądnie brzmiącą odpowiedzią zaczyna być odpowiedź taka – to zależy, jak zdefiniujemy to czy tamto pojęcie.

Pozostaje jedna jeszcze kwestia do zbadania, mianowicie czy nieuświadomione jakieś czynniki mogą być rozsądnie traktowane jako składowe sytuacji komunikacyjnej. Biorąc pod uwagę багаż powyższych analiz, tak właśnie bezpieczniej będzie pytać – czy jakieś zjawiska nieuświadomione mogą być traktowane jako elementy składowe sytuacji komunikacyjnej? –

a nie – czy tego rodzaju zjawiska są elementem sytuacji komunikacyjnej. Otóż poszerzmy przykład 10. do następującej postaci:

Przykład 11. *B narzeka, że nie ma z kim spędzić majówki. B zna język niemiecki. A, chociaż nie przepada za B, gotów jest spędzić z nim kilka dni, chce namówić B na wycieczkę do Austrii, bo nie zna żadnego języka obcego i boi się jechać sam. A jest przy tym porywczy i łatwo wpada w gniew, gdy sprawy nie idą po jego myśli. Narzekania B na brak towarzystwa stają się dla A świetnym pretekstem do podjęcia działania.*

A: Mówiłeś, że nie masz pomysłu na majówkę. Może wybierzemy się na majówkę do Wiednia? To piękne miasto. Ja nie znam niemieckiego, a chętnie bym się tam przejechał.

B: Szczerze mówiąc nie chce mi się jakoś szczególnie wybierać się za granicę. Myślałem raczej o Tatrach.

A: Przecież kochasz muzykę klasyczną, Wiedeń to miasto Straussów!

B: Nienawidzę tych tandetnych walców. Straussowie to szmira a nie muzyka, ja kocham Wagnera. w tej sytuacji Wiedeń chyba odpada, nie mam ochoty jechać do miasta, w którym czci się pamięć piszących pod publiczność pseudoartystów i muzycznych dyletantów.

A: Na ciebie nigdy nie można liczyć! Widzisz tylko czubek własnego nosa!

B: Wiesz co, wahałem się jeszcze, czy by może nie pojechać z tobą do tego Wiednia, ale twój ton sprzed chwili uświadomił mi, że nie warto.

W przykładzie 11. A jest osobą porywczą, łatwo unoszącą się, gdy sprawy nabierają niepomyślnego dlań obrotu. Jest to czynnik, który można z dużą dozą prawdopodobieństwa uznać za pozostający poza kontrolą świadomości. Oczywiście opanować się można, ale każda porywczą osoba wie, że w pewnych sytuacjach, gdy sprawy zabrną zbyt daleko, zapomina się hamulców i po prostu wybucha. w przykładzie 11. tak właśnie zachował się A – gdy zorientował się, że jego cel może mu przejść koło nosa uniósł się w stosunku do B, a tym samym zaprzepaścił szansę na osiągnięcie celu. z pewnością, gdyby umiał nad sobą panować, dla własnego dobra powstrzymałby się od gwałtownego komentarza, tylko po to by osiągnąć cel. Ale A jest porywczy, jest to cecha jego charakteru i jako taka pozostaje poza możliwością bezpośredniego wpływu, a szeroko rozumiane powody, dla których taki jest mogą sięgać dzieciństwa, jeśli wierzyć psychoanalizie, a także obejmować czynniki genetyczne i biologiczne w ogóle.

W tym momencie widać, że czynniki pozostające poza obrębem świadomej kontroli mogą mieć wpływ na sytuację komunikacyjną, ale czy można je potraktować jako elementy skła-

dowe tej sytuacji? Musimy wziąć pod lupę w sumie trzy rodzaje czynników – bezpośrednie, czyli emocje wprost związane z przebiegiem rozmowy i charakter jako pewne utrwalone skłonności behawioralne, i pośrednie, czyli te które ukształtowały charakter.

Czy emocje są składową sytuacji komunikacyjnej? Wydaje się, że są na tyle blisko i bezpośrednio związane z przebiegiem dyskusji, że można je włączyć w poczet składowych sytuacji komunikacyjnej. Tym bardziej wydaje się to zgodne z dotychczasowymi naszymi badaniami, że podpada pod definicję Bonieckiej, są bowiem emocje z pewnością tym, co „dla mówiących ma znaczenie, gdy konstruują teksty, czy też tym, co powinni brać pod uwagę, gdy mówią inni” – jasnym jest bowiem, że emocje mają dla nadawcy znaczenie, a jeśli w jakichś przypadkach nie mają, np. kiedy ów stara się trzymać je na wodzy, można uznać że istotnie zostają wykluczone z sytuacji komunikacyjnej, jest to jednak sytuacja skrajnie mało prawdopodobna, zwykle emocje choćby w jakiś niejawnym dla nas sposób powodują naszymi zachowaniami. Mają również znaczenie emocje odbiorcy, jeśli bowiem nadawca jest uczciwy i empatyczny, wtedy będzie dbał o to, by emocje te były co najmniej niezbyt przykre dla odbiorcy i w taki sposób będzie modyfikował swoje zachowania, by jego wpływ na emocje odbiorcy był jak najmniej negatywny, jeśli natomiast nadawca jest manipulatorem, albo psychopatą, wtedy będzie wykorzystywał emocje odbiorcy do tego, by z ich pomocą wpływać na działania odbiorcy i skłaniać odbiorcę do pożądanego przez siebie zachowania – manipulacja taka w istocie rzeczy jest też kształtowana przez odbiorcę w tym sensie, że nadawca musi brać pod uwagę sposób reagowania odbiorcy, rozumieć go i adekwatnie do niego reagować, w taki sposób, by osiągnąć zamierzony cel.

Podobnie jak emocje, tak i charakter ma wpływ na przebieg komunikacji, jest już jednak charakter zjawiskiem na tyle utrwalonym, że między danymi dwoma osobami będzie zawsze wpływał w podobny sposób na przebieg komunikacji, a przez to można go już uznać nie tyle za komponentę samej sytuacji komunikacyjnej, co za tło na którym się ona rozgrywa. Nie byłoby jednak nonsensem przyjąć, że pewne wycinki charakteru, pewne jego elementy, są składowymi sytuacji komunikacyjnej.

W przykładzie 11. z pewnością emocja gniewu jest składową sytuacji komunikacyjnej, natomiast porywczość A, choć również może być uznana za taką składową, to jednak jej związek wydaje się już bardziej ogólny. Za tym by uznać, że związek ten słabnie wraz z oddalaniem się od samej dyskusji przemawia też fakt, że czynniki bezpośrednio kształtujące charakter, a więc wychowanie i genetyka (bez roztrząsania, który w jakim stopniu) wydają się już w zgodzie z intuicją nie tworzyć sytuacji komunikacyjnej. Doszlibyśmy do absurdu stwierdzając, że wychowanie, wspomnienia z dzieciństwa i genetyka są składowymi sytuacji komuni-

kacyjnej, bo moglibyśmy się cofać w ten sposób do kolejnych pokoleń, które przecież ukształtowały nas genetycznie i charakterologicznie i, by być konsekwentnymi, musielibyśmy wszystkie te pokolenia i zająścia z coraz odleglejszej przeszłości potraktować jako składowe sytuacji komunikacyjnej. Byłby to nonsens. Ponieważ jednak z drugiej strony na przestrzeni naszej analizy nie udało się wskazać jasnej granicy między tym, co jest komponentą sytuacji komunikacyjnej, a co nią już nie jest, to należy stwierdzić, że granica ta jest rozmyta i kolejne coraz bardziej odległe czynniki są w coraz to mniejszym stopniu komponentami sytuacji komunikacyjnej.

Podsumowując rozważania o sytuacji komunikacyjnej należy stwierdzić, że z pewnością należą do niej same wypowiedzi, które budują rozmowę, sam dialog, z pewnością należą też uświadomione stany wewnętrzne związane z tą wymianą zdań – emocje, pragnienia, intencje, zapędy manipulacyjne, bądź chęć pomocy drugiej stronie, natomiast z chwilą przekroczenia granicy między tym co uświadomione, a nieuświadomione, okazuje się, że kolejne czynniki choć mają wpływ na sytuację komunikacyjną, to przestają być już jej elementami składowymi.

Wobec tego rozsądnie będzie przyjąć na potrzeby niniejszej rozprawy, że sytuacją komunikacyjną będzie jakaś wymiana zdań wraz z towarzyszącymi jej świadomymi stanami wewnętrznymi podmiotów, między którymi do tej wymiany zdań dochodzi.

Argument a dowód

Pozornie zrozumiała kwestia relacji dowodu i argumentacji, przy bliższej analizie, okazuje się zawierać kilka niuansów terminologicznych związanych z naukowym, profesjonalnym i potocznym używaniem terminów, którym to niuansom warto się przyjrzeć. Gdy ktoś zapyta gimnazjalistę, skąd wie, że $a^2 + b^2 = c^2$, to może ów gimnazjalista równie dobrze stwierdzić, że wie to od nauczycielki matematyki i jego odpowiedź będzie argumentem, w pewnych warunkach całkiem dobrym², ale nie będzie dowodem. z pewnością nie każdy argument jest więc dowodem (dość wspomnieć tu argument z autorytetu, argumenty oparte na rozumowaniach statystycznych i uprawdopodobniających, albo nawet argumenty personalne). Każdy dowód może natomiast stać się argumentem, jeśli jest przytoczony w sytuacji komunikacyjnej, sam w sobie natomiast, by tak rzec – zawieszony w próżni, nie stanowi argumentu w standardowym znaczeniu tego słowa.

Ponadto przegląd podstawowych pozycji z zakresu teorii komunikacji i argumentacji dowodzi, że w literaturze przedmiotu „argumentem” nazywane są też zjawiska na pierwszy rzut oka niedające się nijak wyrazić w schemacie przesłanek i konkluzji – *argumentum ad hominem* – odwoływanie się do przekonań i postaw rozmówcy, któremu poświęciłem osobną część niniejszej pracy, *argumentum ad personam* – przytyki osobiste, obelgi, czy *argumentum*

² W takiej sytuacji mamy do czynienia oczywiście z argumentem z autorytetu. Problemowi autorytetu poświęciłem pracę magisterską i dwa artykuły (Sękowski 2012, 2016, por. Bocheński 1993, Rusinek i Załazińska 2005). Na gruncie czysto teoretycznym da się dowieść, że argument z autorytetu może być argumentem *stricte* dedukcyjnym, w którym komponenta zaufania jeśli jest w ogóle obecna, to pozbawiona zostaje osłabiającego rozumowanie wpływu. Jednak w praktyce spełnienie wszystkich warunków, których wymagałoby sformułowanie czysto dedukcyjnego argumentu z autorytetu, jest raczej niemożliwe – wymagałoby to racjonalizacji zaufania, pokazania, że nie jest tylko aktem zależnym od czynników psychologicznych, ale od czynników rozumowych. Niemniej z całą pewnością stwierdzenie św. Tomasza, że argument z autorytetu jest najsłabszym możliwym argumentem, jest przesadzone.

ad baculum – czyli zastraszanie (por. np. Szymanek 2008a, Tokarz 2006, Szymanek i in. 2005).

Nazywanie zastraszania argumentem wydaje się w pierwszej chwili cokolwiek ekscentryczne, a już z pewnością kontrintuicyjne i niezgodne z praktyką językową, która każe nazywać argumentem zabiegi racjonalne. Bliższa analiza wskazuje jednak, że problem jest nieco bardziej złożony. w przypadku użycia wymienionych powyżej chwytów w dyskusji – *argumentum ad hominem*, *ad personam*, *ad baculum* – można wyobrazić sobie co najmniej dwie różne sytuacje – pierwszą, oczywistą, w której motywacja nadawcy jest emocjonalna i drugą, w której jest ona racjonalna. Nie wydaje się zaskakującym podejrzenie motywów emocjonalnych u kogoś, kto uwagę skupia na poglądach interlokutora, jak to ma miejsce w argumencie *ad hominem* – nadawca takiego argumentu może samemu chcieć coś ukryć i uniknąć sytuacji, w której musiałby zdać relację z własnych przekonań, może być dla przykładu świadom, że własnych poglądów nie jest w stanie dostatecznie dobrze uzasadnić i z tego powodu może unikać rozmowy o nich. Tym bardziej jasne jest, że emocjonalne mogą być powody, dla których ktoś posuwa się w dyskusji do obrażania adwersarza, a wręcz do agresji słownej względem niego i zastraszania – gdy przykładowo jeden drugiemu wytknął fundamentalną niewiedzę, to ten drugi w poczuciu kompromitacji i przegranej może chcieć za wszelką cenę odegrać się na swoim rozmówcy i działać już nie po to, by kogoś do czegoś przekonać, ale – w zaślepieniu emocjami, wedle zasady „oko za oko” – po to, by pierwszy poczuł takie same, przykre emocje. Może też jeden zastraszaniem próbować wymusić zmianę zachowania, czy poglądów drugiego.

Wydaje się jednak, że w przypadku każdego z rzeczonych trzech zabiegów dyskusyjnych da się pomyśleć również motywację racjonalną, na przykład w sytuacji, w której mamy do czynienia z manipulantem, który traktuje argumentację czysto instrumentalnie, jako narzędzie pozwalające osiągnąć sukces na drodze do wytyczonego sobie celu. Najłatwiej chyba wyobrazić sobie to w przypadku argumentu *ad hominem* – racjonalnym jest dążenie do uzgodnienia przekonań i do ich wzajemnej spójności, *ergo* w odpowiednio szerokim kontekście nastawionym nie tylko na bezpośrednią argumentację postulowanej tezy ale również na przekonanie adresata lub jego ośmieszenie, argumentacja *ad hominem* punktująca sprzeczności w przekonaniach adwersarza będzie zabiegiem racjonalnym w tym sensie, że będzie wskazywała konkretne usterki logiczne i tą drogą prowadziła do celu zamierzonego przez nadawcę – będzie więc racjonalna w tym sensie, że będzie środkiem dobranym adekwatnie do przyjątego celu.

Paradoksalnie również w przypadku argumentów *ad personam* i *ad baculum* da się pomyśleć motywację racjonalną na podobnej zasadzie. Jeśli nadawca za cel obiera sobie nie tyle podanie możliwie najlepszego uzasadnienia głoszonej przez tezy, co przekonanie adresata, wtedy użycie wyzwisk i obelg, a także zastraszenie może okazać się nader skutecznym zabiegiem za sprawą presji psychicznej, jaką wywołuje. w przypadku wyzwisk i obelg nadawca może liczyć na to, że nazywając rozmówcę głupkiem, idiotą, czy nieukiem, spowoduje, że ów odruchowo w pierwszej kolejności podejmie próbę zaleczenia urażonego poczucia własnej wartości lub odbudowania w oczach nadawcy wizerunku osoby inteligentnej i przez to przyjmie perswadowaną przez nadawcę tezę, wolną od łatki idiotyzmu. w przypadku zastraszenia przekonujący liczy, że zastraszony dla uniknięcia bólu zgodzi się z tezą nadawcy i przyjmie ją ze strachu. i w tym sensie argumenty *ad personam* i *ad baculum* mogą być przejawem pewnej niskich lotów racjonalności polegającej na umiejętności doboru skutecznych środków do osiągnięcia celu.

Jednak w takim przypadku racjonalność *ad personam* i *ad baculum* jest już racjonalnością sprowadzoną do poziomu prostej pragmatyki człowieka posługującego się tego rodzaju zabiegami, a nie racjonalnością samego argumentu. Rozumowanie nadawcy podporządkowane jest celowi, jednak z tej racji, że celem jest prymitywnie pojęte przekonanie odbiorcy, to argumentacja skupia się na odbiorcy, a nie na tezie. Wobec tego nadawca za kryterium oceny środków przyjmuje nie to w jakim stopniu wspierają one samą tezę, ale to w jakim stopniu jego zdaniem przekonują odbiorcę do przyjęcia tezy.

Podsumowanie rozważań ogólnych o argumencie i argumentacji

Okazuje się więc, że „argument” jest pojęciem nieostrym. Jak wspomnieliśmy – już na mocy samej definicji można mówić o nieostrości, definicja bowiem stwierdza, że argumentem jest *przedstawienie* pewnych zdań jako uzasadnienia innego zdania, a więc przypisuje znaczenie gramatycznej formie komunikatu i w jakiejś mierze intencjom nadawcy. Nieostrość ta staje się jeszcze bardziej wyraźna z chwilą, kiedy definicję skonfrontujemy z zaczerpniętymi z codziennego życia i z literatury przedmiotu przykładami użycia terminu „argument” – praktyka językowa wskazuje, że argumentem bywają nazywane takie wypowiedzi, czy zachowania, które dalece odbiegają od logicznych standardów.

Definicja wskazuje, że argumentem jest przytoczenie jakichś *zdań* – w przypadku *argumentum ad baculum* ze zdaniem mamy do czynienia tylko o tyle o ile argument ten ogranicza się do zastraszania wyłącznie słownego, kiedy natomiast zaczyna obejmować również środki agresji fizycznej, wtedy przestaje być, co oczywiste, przytoczeniem zdań. *Argumentum ad personam* jest wolny od tego mankamentu, ale dzieli z argumentem *ad baculum* inny problem – zarówno argument z przemocy, jak i argument personalny skupiają się na osobie, a nie na tezie i w tym sensie oba są chybione o tyle o ile rzeczywiście nadawcy zależy na uzasadnieniu tezy. Podobnie rzecz ma się z *argumentum ad hominem*.

„Argument” jest pojęciem bez klarownego odniesienia przedmiotowego, nie da się go definiować ostensywnie – z tego rodzaju pojęciami jest zazwyczaj ten problem, że trudno o ich jednoznaczną definicję, a dokładne ich znaczenie określane jest przez użycie tych terminów w języku, a to zmienia się w zależności od czasu i okoliczności. Tak właśnie jest w przypadku „argumentu”. Nie wydaje się jednak, by taka bezwzględnie ścisła i jednoznaczna definicja była tu konieczna.

CZĘŚĆ DRUGA

Dyskusja

Pojęcie dyskusji

Tematykę dyskusji, jej przebiegu, prawidłowości jakimi się rządzi, lub jakimi rządzić się powinna, zagadnienie uczciwości dyskusji, jej psychologicznych i logicznych aspektów podejmuje wielu autorów – zarówno logików, jak i psychologów, są pośród nich również filozofowie, filolodzy i prawnicy. Literatura przedmiotu jest bogata, o sztuce dyskusowania i związanej z przebiegiem dyskusji argumentacji pisze cytowany już przez nas Marek Tokarz (2006), Witold Marciszewski w „Roli dyskusji w nauczaniu i wychowaniu” (1976), czy w „Sztuce dyskusowania” (1996), temat ten podejmuje Józef Bremer we „Wprowadzeniu do logiki” (2006), skrótowo o dyskusji wspomina Zygmunt Ziemiński w „Logice praktycznej” (2006), pewne wątki zostały poruszone przez Rafała Rusinka i Anetę Załazińską w „Retoryce podręcznej” (2005), a obszerny katalog konkretnych chwytów dyskusyjnych możemy znaleźć u Marka Kochana w „Pojedynku na słowa” (2005), implicite pewne interesujące dla teorii dyskusji spostrzeżenia płyną z pracy Teresy Hołówny „Myślenie potoczne” (1986), czy z jej „Kultury logicznej” (2007), w której co prawda bardziej skupia się na problematyce argumentacji, ale również i z tego tekstu płyną pouczające wnioski co do samej dyskusji. Ciekawą pracą, przesyconą specyfiką francuskiego dyskursu filozoficznego, ale z drugiej strony zawierającą interesujące tezy nierozmydlone w niemalże literackim potoku słów tak przecież specyficznym dla filozofii francuskiej ostatnich czasów, jest książka Bruno Ollivier’a „Nauki o komunikacji” (2010). Pewne ogólne uwagi wyrażające maksimum treści z pomocą minimum słów znajdziemy też w „Zarysie logiki dla prawników” Jana Gregorowicza (1980), podobną acz bardziej rozbudowaną pracą jest książka Edwarda Nieznańskiego „Logika” (2006). Temat dyskusji i argumentacji w ogóle jest tematem w jakimś sensie modnym, zagadnienia z tej dziedziny porusza się choćby pobieżnie na modnych współcześnie kierunkach studiów takich jak „Zarządzanie i marketing” i im podobnych, wydaje się nieodzownym poruszenie tej tematyki na studiach filologicznych, socjologicznych i psychologicznych – w przypadku tych ostatnich ze

szczególnym naciskiem na aspekty psychologiczne komunikacji – jak chociażby w „Wywieraniu wpływu na ludzi” Roberta B. Cialdiniego (2010), czy w „Wywieraniu wpływu” B. Kim Barnes’a (2011). Przejawem swoistej mody na tego rodzaju tematykę jest literatura w charakterze swym już bardziej poradnikowa i nie zawsze merytorycznie w pełni wartościowa, tym bardziej z naukowego punktu widzenia – przykładami takiej literatury są – „Jak wygrać każdy spór. Negocjacje w życiu codziennym”, Anny M. Łabuz (2014), czy Josepha Messingera (2006) „Oręż perswazji. Gesty i słowa, które mają moc”, która to praca już zupełnie odpływa z obszarów logiki i psychologii w kierunku teorii w rodzaju NLP i im podobnych. Co jednak ciekawe wydawnictwo Sensus, które opublikowało dwie ostatnie wspomniane prace, opublikowało również „Erystykę” Schopenhauera (2007).

Przyjrzyjmy się teraz pojęciu dyskusji, bowiem, jak podpowiada intuicja językowa, argumentacja wydaje się nierozzerwalnie z dyskusją związana. Wyobraźmy sobie sytuację, w której nie padają żadne argumenty, a przynajmniej żadne wypowiedzi, których przy standardowym rozumieniu pojęcia argumentu, nie można byłoby nazwać argumentami. Taką sytuacją może być ta przedstawiona w następującym przykładzie:

Przykład 12. *Rozmawia dwóch przypadkowych przechodniów.*

A: Przepraszam, którędy dojdę do Urzędu Marszałkowskiego?

B: Musi pan iść prosto na najbliższym skrzyżowaniu, a na następnym skręcić w lewo, potem cały czas prosto, aż dojdzie pan do szarego wieżowca, w nim mieści się Urząd Marszałkowski.

A: Czy da się tam podjechać komunikacją miejską?

B: Tak, autobusem linii 193. Będzie pan musiał wysiąść na trzecim przystanku. Przystanek jest naprzeciwko urzędu.

A: Dziękuję bardzo.

W przykładzie 12. mamy przedstawioną rozmowę dwóch osób, w której to rozmowie w zasadzie nie padają żadne argumenty, a jedynie pytania i zwięzłe, informujące odpowiedzi. Taka rozmowa nie wydaje się podpadać pod pojęcie dyskusji, określenie jej mianem dyskusji byłoby cokolwiek kuriozalne i już na poziomie samej językowej intuicji budziłoby zdziwienie i wątpliwości. Jest tak z tej przyczyny, że w rozmówce tej nie padają żadne argumenty, a jedynie pytania i stwierdzenia. w przykładzie 12. uwagę zwraca też brak symetrii – jedna ze stron wyłącznie pyta i zbiera informacje, a druga – odpowiada i tych informacji udziela. w tym momencie zasadnym staje się podstawienie tezy, że dyskusja z istoty rzeczy zakłada pewną symetrię formy i intensywności udziału w niej – żaden z rozmawiających nie może w znaczący sposób dominować, w przeciwnym wypadku będziemy mieli do czynienia ze spe-

cyficznym typem dyskusji, a w zasadzie z inną w ogóle sytuacją komunikacyjną, która nie poddaje się prawidłom dyskusji.

Intuicja, od której wyszliśmy w rozważaniach nad dyskusją jakoby argumentacja ściśle była z dyskusją związana, znajduje potwierdzenie w wywodach Marka Tokarza. Jak zauważa Tokarz – rzadko zdarzają się sytuacje, w których argumentujemy w samotności, raczej chodzi w argumentacji o to, żeby nasze rozważania prześledził ktoś inny – ktoś kto jest ich adresatem – i żeby się z nami zgodził (por. Tokarz 2006). Podobne uwagi zawarła w „Problems in argument analysis and evaluation” Trudy Rose Govier (1987), gdzie twierdzi, że osoba, która argumentuje, wysuwa pewne racje uzasadniające konkluzję i tym samym stara się przedstawić tę konkluzję jakiemuś audytorium, jako bardziej prawdopodobną, niżby to audytorium początkowo mogło sądzić. Argumentacja jest więc zjawiskiem nie tyle ściśle logicznym, co raczej społecznym. Argumentujemy raczej w konkretnych sytuacjach komunikacyjnych, a nie zawsze i wszędzie, nie na każdym kroku. Argumentując, jak zauważają rzeczeni autorzy, dążymy do przedstawienia postulowanej przez nas tezy, jako bardziej prawdopodobnej. w tym kontekście argumentacja staje się – o czym mówiliśmy już analizując pojęcie argumentu samo w sobie – zjawiskiem uwikłanym w pewien kontekst psychologiczny, nastawionym niejako z istoty rzeczy na przekonanie kogoś, a nie tylko na podanie racji niezbitych z punktu widzenia logiki, które by uzasadniały jakąś tezę. Okazuje się, że istotną komponentą argumentu jest jego sugestywność, siła przekonywania adresata. i w tym sensie ocena argumentu musi być zrelatywizowana względem adresata – w przypadku pewnych odbiorców, dany argument będzie znakomity, a w przypadku innych ten sam argument należało będzie uznać za chybiony.

Do tej pory jednak rozważaliśmy pojęcie argumentu i zjawisko argumentacji samo w sobie, ogólnikowo jedynie wspominając o kontekście w jakim ono występuje, i choć poczyniliśmy analizy dość szczegółowe, to sama sprawa sytuacji komunikacyjnej, w jakiej mamy do czynienia z argumentem nie została wyczerpująco omówiona.

Tokarz zauważa, że istotnym czynnikiem, który zostaje przemilczany, kiedy bada się problem argumentacji sam w sobie, w oderwaniu od sytuacji w jakiej on występuje, jest *opozycja* – zjawisko towarzyszące niemalże wszystkim potocznym działaniom argumentacyjnym (Tokarz 2006) – na co dzień argumentujemy zdaniem Tokarza wyłącznie wtedy, kiedy ktoś ma odmienne od nas zdanie. Jest to spostrzeżenie słuszne – w potocznych, codziennych sytuacjach, gdy ktoś z kim rozmawiamy wyrazi pogląd zbieżny z naszym, wtedy raczej zaniechamy argumentacji wychodząc z założenia, że jest dla nas jasne, jak się sprawy mają. Tym bardziej spostrzeżenie Tokarza wydaje się celne, że uznalibyśmy za swego rodzaju gadulstwo

i potoczne *bicie piany*, gdyby ktoś mający pogląd tożsamy ze swoim rozmówcą, zaczął rozwozić się nad uzasadnieniem tegoż poglądu. Można posunąć się dalej i stwierdzić, że w sytuacjach codziennych, potocznych, mamy do czynienia z tematami na tyle w naszym mniemaniu jasnymi i przez nas zbadanymi, że to rozstrzygnięcie standardowych problemów światopoglądowych, które przyjmujemy, gotowi jesteśmy uznać za oczywiste i jedyne sensowne (o ile nie mamy filozoficznego temperamentu, czy choćby wykształcenia w tym kierunku), a przez to nie warte, z prostych pobudek ekonomicznych, nadmiernego omawiania i uzasadniania. Niektórzy mawiają w takich sytuacjach, że oczywistości nie warto uzasadniać³. Być może to właśnie przeświadczenie jest przyczyną, dla której w potocznych sytuacjach komunikacyjnych argumentujemy wyłącznie wtedy, kiedy jest to niezbędnie konieczne, a więc w sytuacji opozycji, kiedy konfrontujemy się z poglądem przeciwnym względem naszego własnego. Podstawowe bowiem rozstrzygnięcia światopoglądowe gotowi jesteśmy uznać za oczywiste tym chętniej im większą niechęcią darzymy filozofię. Przeciętny zjadacz chleba mentalnie żyje raczej w świecie oczywistym i jasnym, mało co stanowi dla niego zagadkę i okazuje się być stymulantem do analizy i badania. Jest to pewne – jeśli wolno użyć takiego określenia – *metastanowisko* światopoglądowe, raczej żywione nieświadomie, które stanowi matrycę światopoglądu jako takiego i przesądza o jego podstawowych tezach. Popuszczając nieco cugle intelektualnego wglądu można zbaczając lekko z głównego wątku stwierdzić, że właśnie na tym światopoglądowym metapoziomie daje o sobie najdobitniej znać, czy ktoś ma filozoficzne zacięcie, czy też jest go pozbawiony. Im bardziej ktoś wspomniane światopoglądowe *metastanowisko* sobie uświadamia, tym bardziej siłą rzeczy zaczyna w nie wątpić i to jest właśnie pierwszy krok ku filozoficznej refleksji. o ile bowiem każdy światopogląd można uznać za, w pewnym sensie, uwarunkowany filozoficznie, to jest – mający pewne filozoficzne założenia, o tyle nie każdego człowieka, który świadomie żywi jakieś przekonania co do swia-

³ Inną kwestią jest, że często za stwierdzeniem „szkoda czasu, by wyjaśniać oczywistości” kryje się, świadoma bądź nie, nieumiejętność uzasadnienia tych oczywistości. Wtedy owo nieroztrząsanie oczywistości i rzekome skupienie na sprawach bardziej istotnych okazuje się być znamiem czyjejś pięty achillesowej, symptomem sygnalizującym miejsce, w którym światopogląd przez kogoś żywiony ma swój słaby punkt. Patrząc na sytuację osoby, która do nieroztrząsania oczywistości się ucieka, należy stwierdzić, że nie jest ona najlepsza, ponieważ tego rodzaju wybieg erystyczny jest naiwny i nie przystoi wytrawnym dyskutantom. Patrząc jednak na tę samą sytuację oczyma światopoglądowego przeciwnika takiej osoby, należy stwierdzić, że jest to sytuacja, którą warto wykorzystać – o tyle, rzecz jasna, o ile bardziej zależy nam na sprawieniu wrażenia, żeśmy wygrali spór, lub na pognębieniu naszego interlokutora, a nie na dojściu do prawdy, czy konsensusu i uzgodnieniu stanowisk. Mój nauczyciel matematyki ze szkoły średniej zwykł mawiać, że kiedy matematyk pomija jakieś wiersze dowodu twierdząc przy tym, że to przejście jest trywialne, to prawdopodobnie sam tego przejścia nie rozumie i w pierwszej kolejności właśnie w tym przemilczanym miejscu należy szukać ewentualnych błędów. Podobnie rzecz ma się z dyskusją – tam, gdzie coś nazywane jest oczywistym, tam warto się zatrzymać i dopytywać, bo istnieje duże prawdopodobieństwo, że właśnie w tym miejscu czyhają jakieś logiczne nadużycia.

ta, można uznać za filozoficznego naturszczyka obdarzonego wrodzoną zdolnością wnikliwej analizy i badawczego wglądu w rzeczywistość, a tym bardziej za filozofa.

To stanowisko Tokarza co do opozycji jako *spiritus movens* dyskusji koresponduje z istotnym niuansiem definicji argumentu podanej przez Szymanka, o którym nie wspominaliśmy do tej pory. Szymanek mianowicie zauważa, że teza na poparcie której wysuwa się przesłanki (Szymanek, Wieczorek, Wójcik 2005) jest z natury rzeczy kontrowersyjna. Argumentujemy więc w sytuacjach codziennych w zasadzie wyłącznie wtedy, gdy ktoś wygłosi kontrowersyjny pogląd, z którym się nie zgadzamy.

Tak więc argumentacja jako zachowanie jest związana z konkretnymi okolicznościami co najmniej mikrosocjologicznymi. Podobnie rzecz ma się z dyskusją. Możemy mówić o wewnętrznym dialogu, o dialogu z samym sobą, ale dyskusja wydaje się już być procesem ściśle międzyludzkim i wspomniane uwagi Tokarza co do argumentacji zdają się odnosić również do dyskusji. w warunkach potocznych, codziennych raczej nie dyskutuje się na niekontrowersyjne tematy i nie prowadzi się debat wokół kwestii, które nie budzą niczych wątpliwości. Hipotetyczny przykład 12. nie nosi znamion dyskusji, bowiem nie ma w niej opozycji, a raczej wzajemne dopełnianie – jeden uczestnik rozmowy pyta, drugi odpowiada, pierwszy świadom jest swojej niewiedzy w danej kwestii i poszukuje potrzebnych mu odpowiedzi, a przez to siłą rzeczy ustawia się w roli przyjmującego informację, stawia się niejako poniżej swojego rozmówcy, drugi uczestnik rozmowy natomiast nie musi przekonywać pierwszego o słuszności swych twierdzeń, bo pierwszy już na etapie nawiązania rozmowy przyjął postawę bierną i otwartą na informacje, których drugi mu udzieli – relacja między nimi ma więc charakter raczej wertykalny. w dyskusji natomiast relacja między rozmówcami będzie raczej horyzontalna, rozmówcy nie są bowiem ufnie otwarci na informacje komunikowane przez siebie nawzajem, ale krytyczni wobec wygłaszanych wzajemnie twierdzeń. To pokazuje, że dyskusja i argumentacja są ze sobą nierozzerwalnie związane, bo zarówno dyskusja jak i argumentacja zasadzają się na opozycji przekonań.

Za pojęciem opozycji idą dwa kolejne pojęcia ważne w teorii argumentacji – pojęcie *oponenta* i *proponenta* – pierwszy będzie naszym przeciwnikiem w dyskusji, bądź też po prostu przeciwnikiem jakiejś tezy, drugi – naszym sojusznikiem w dyskusji, czyli zwolennikiem danej tezy (por. Tokarz 2006).

Niemniej jednak opozycja sama w sobie choć jest warunkiem zaistnienia dyskusji, to jednak warunek ten jest jedynie konieczny, ale nie wystarczający. Drugim warunkiem – wystarczającym jest danie tej opozycji wyrazu. Nie dojdzie do dyskusji, jeśli nasz potencjalny rozmówca przemilczy sprawę i nie postawi nam otwarcie kontry. Jeśli nasz oponent da, jak ujmuje to

Tokarz (2006), aktywny wyraz swoim opiniom, a przez to będzie starał się również wpłynąć na tok naszego rozumowania poprzez wskazanie jego słabości lub propozycję rozwiązania autorskiego innego niż nasze, to sytuacja komunikacyjna, w której będziemy brali udział, zostanie skonkretyzowana i niejako naprowadzona na tory dyskusji. Wszystko dalej zależeć będzie od tego, czy my podejmiemy wyzwanie. Dyskusja trwa tak długo, jak długo strony nie dają odporu.

Przytoczone wyżej twierdzenie Tokarza można osłabić bez szkody dla istoty sprawy, mianowicie nie wydaje się konieczne, żeby rozmówcy próbowali się wzajemnie przekonać do zmiany zdania, by mówić o dyskusji w sensie ogólnym wystarczy, że będą przedstawiali argumenty na poparcie własnej tezy. Oczywiście w naszych rozważaniach wyszliśmy od sytuacji potocznej i trzeba pamiętać, że taka właśnie potoczna sytuacja najprawdopodobniej wiązać się będzie z chęcią przekonania interlokutora do własnych racji, tym niemniej chcąc uchwycić zjawisko dyskusji w możliwie najogólniejszym zarysie, trzeba stwierdzić, że nie jest konieczną chęć wzajemnego przekonywania się, a wystarczy jedynie chęć poznania swoich opinii, poglądów i argumentów. Przykładem takiej dyskusji nieobarczonej chęcią przekonania się wzajemnego jest dyskusja naukowa, która przynajmniej w sytuacji idealnej nie powinna mieć na celu przekonania do własnych racji, ale raczej poznanie różnych argumentów i krytyczną rewizję własnych poglądów. Oczywiście i w takiej sytuacji może dojść do zmiany przekonań uczestników dyskusji, ale zmiana taka jest jedynie jakby efektem ubocznym dyskusji, a nie celem samym w sobie. By posłużyć się pewnym przybliżeniem można stwierdzić, że dyskusje potoczne nastawione będą częściej na przekonanie adwersarza do własnego zdania, które dany rozmówca przyjmuje za oczywiście prawdziwe, podczas gdy dyskusje naukowe zmierzają w pierwszej kolejności raczej do ustalenia, jak jest naprawdę, a w mniejszym stopniu do przekonania do własnych poglądów. Naturalnie obie komponenty w obu rodzajach dyskusji będą obecne, lecz w sytuacji idealnej ich udział w obu typach dyskusji będzie przedstawiał się właśnie tak. Skrajny wyjątek od tej reguły stanowić będzie fałszowanie badań naukowych czy to z powodów dumy własnej i pychy, które czasem nie pozwalają przyznać się uczonym do błędów – wtedy w dyskusji naukowej dominować będzie zatajona przez uczestnika takiej dysputy chęć przekonania do własnych twierdzeń. Jest to sytuacja oczywiście negatywna. Drugą skrajnością będzie zacięcie naukowe wykazywane przez uczestników dyskusji potocznej – taki rozmówca będzie prowadził dyskusję w taki sposób, by zyskać lepsze zrozumienie tematu, choćby kosztem falsyfikacji uprzednich poglądów. Taka sytuacja będzie przejawem uczciwości, a przez to będzie pozytywna o tyle o ile podejście to nie będzie wynikiem deficytów kompetencji społecznych, a jedynie po prostu badawczego nastawienia.

Uciekając się raz jeszcze do pracy Tokarza, warto odnotować jego uwagę o anglojęzycznych wyrażeniach *to argue that* i *to argue about* (2006) – pierwsze oznacza uzasadnianie, drugie – spieranie się – angielski termin *argument* etymologicznie rzecz ujmując zawiera w sobie siłą rzeczy obie komponenty, a przez to jasno daje wyraz skojarzeniu w angielszczyźnie dyskusji z argumentacją. w języku polskim sprawa nie jest może tak jawna etymologicznie, ale intuicje jakie towarzyszą pojęciu dyskusji i argumentacji są zbliżone do tych właściwych społeczeństwom anglojęzycznym. Polskiego pochodzenia filozof prawa Chaïm Perelman wraz ze swoją współpracownicą belgijką Lucie Olbrechts-Tyteca w pracy „The New Rhetoric: a treatise on argumentation” (1969) utożsamia sztukę argumentacji ze sztuką dyskusji. Utożsamienie to wydaje się mało kontrowersyjne.

Tak więc z jednej strony mamy opozycję, jako warunek konieczny dyskusji, a z drugiej, jako warunek wystarczający, danie wyrazu tej opozycji, pewien ekstrawertyzm intelektualny, bez którego o dyskusji nie może być mowy. o ile opozycja z natury rzeczy występuje między jakimiś dwoma obiektami – w tym przypadku – dyskutantami, o tyle co do owego ekstrawertyzmu intelektualnego, należy doprecyzować, że musi on być obopólny, nie wystarczy bowiem, żeby jedna tylko ze stron otwarcie wyrażała swój sprzeciw, a druga milczała – w takiej sytuacji do dyskusji nie dojdzie.

Dyskusja racjonalna

Pytanie o racjonalność dyskusji wiąże się nierozzerwalnie z pytaniem o racjonalność jako taką. Na kartach niniejszej pracy raz po raz przywołujemy pojęcie racjonalności w różnych kontekstach – racjonalnej argumentacji, racjonalnego rozumowania, racjonalnej reakcji – czy tak jak tutaj – racjonalnej dyskusji. Samo w sobie pytanie o racjonalność w ogóle doczekało się szerokich opracowań literaturowych, a to nie bez przyczyny, jest to bowiem pytanie żywotne w całej historii filozofii (por. Kleszcz 1998), a pojęcie racjonalności jest pojęciem jak się zdaje nie tylko opisowym w swej istocie, ale również wartościującym – powszechnie sądzymy raczej, że do racjonalności wypada dążyć, a irracjonalności – unikać – „bycie racjonalnym (rzadziej irracjonalnym) jest wartościowane pozytywnie, stanowisko przeciwne zaś – negatywnie” (Kleszcz 2007) – za W. B. Gallie (1955) Kleszcz zalicza pojęcie racjonalności ze względu na rzeczony jego wartościujący zabarwienie w poczet terminów istotnie spornych, takich jak „demokracja”, „dzieło sztuki”, czy „doktryna chrześcijańska”, które dotyczą jakichś idei albo przedmiotów uznanych za wartościowe, wskutek czego posiadają zabarwienie emocjonalne (por. Kleszcz 2007). Zagadnienie racjonalności jakkolwiek zarówno interesujące i doniosłe, samo w sobie rozległe jest na tyle, że z powodzeniem stanowić może przedmiot osobnych badań, czego cytowane prace dowodzą. z tej jednak właśnie przyczyny siłą rzeczy nie zostanie przez nas w toku naszych analiz wyczerpująco omówione, a zadowolić się musimy w kontekście racjonalności dyskusji, czy argumentacji, intuicyjnym rozumieniem tejże – z pewnością przejawem racjonalności będzie w tym kontekście zgodność z logicznymi standardami, ale też niekiedy, jeśli taki cel zostanie słusznie założony – pragmatycznie pojęta skuteczność argumentacji.

Za Johnsonem (2000) Tokarz podchodzi do sprawy nieco bardziej szczegółowo i wylicza warunki racjonalnej i konstruktywnej dyskusji. w pierwszej kolejności należy doprecyzować z lekka to, czym jest racjonalna dyskusja. Już sam fakt dołączenia do słowa „dyskusja” przy-

miotnika „konstruktywna”, czy „racjonalna”, każe stwierdzić że dyskusja nie musi być *ex definitione* racjonalna i konstruktywna. Tego typu etymologiczne wnioskowanie obarczone jest oczywiście wysokim prawdopodobieństwem błędu, jest po prostu zawodne, niemniej w tym przypadku prowadzi do konkluzji zgodnych z naszymi intuicjami co do pojęcia dyskusji. Zauważyliśmy wcześniej, że dyskusja nierozzerwalnie wiąże się z argumentacją – nie ma dyskusji bez argumentacji. Zauważyliśmy też jeszcze wcześniej, że na mocy definicji, a i zgodnie z wyczuciem językowym, argumentacja nie jest zabiegiem, który bezwzględnie musi być racjonalny, jest inaczej, trzeba powiedzieć coś słabszego – argumentacja, to zabieg, który w subiektywnej opinii argumentującego jest logicznym uzasadnieniem bronionej przez niego tezy, bowiem argumentem, jak już mówiliśmy, nazywamy podanie jakichś zdań jako uzasadnienia innych zdań – a nie podanie zdań, które stanowią logiczne przesłanki dla innych zdań wokół których toczy się dyskusja. Skoro więc argumentacja sama w sobie z istoty rzeczy skazana jest subiektywizmem, to subiektywizmem dotknięta musi być też dyskusja, skoro wskazujemy argumentację, jako specyficzne dla dyskusji zjawisko. Mamy w tym wnioskowaniu prostą przechodniość – jeśli wyjaśnienie jakiegoś pojęcia jest nieostre, to wszelkie pojęcia, których definicje w definiensie posługują się tym pojęciem, będą nieostre.

Warunki racjonalnej dyskusji wg Johnsona są więc następujące:

1. Strony muszą mieć jakiś wspólny interes
2. Ich opinie muszą się różnić
3. Każda ze stron musi wierzyć, że druga będzie postępować racjonalnie
4. Obie strony muszą być zdolne do zmiany przekonań

Warunek (2) jest tożsamy z warunkiem koniecznym, który omówiliśmy. Tokarz zauważa, że jest to warunek absolutnie podstawowy, stąd należy stwierdzić, że słusznie nazwaliśmy go warunkiem koniecznym.

Dwa kolejne warunki – (3) i (4) – wydają się natomiast co najmniej harmonizować z warunkiem wystarczającym, o którym mówiliśmy. Wspomniany intelektualny ekstrawertyzm bowiem pociąga za sobą zdolność do zmiany przekonań – nie nazwiemy przecież ani zdolnym do zmiany przekonań, ani intelektualnie otwartym, skostniałego ortodoksa, który od lat trwa uparcie przy swoim, tak więc warunek (4) z pewnością koresponduje z rzeczonym warunkiem wystarczającym. Intelektualny ekstrawertyzm również co najmniej nie stoi w sprzeczności z życzliwym założeniem, że nasz rozmówca jest osobą racjonalną – warunek (3).

Najwięcej kłopotu w tym kontekście przysparza warunek (1) stanowiący, że strony sporu muszą mieć jakiś wspólny interes. Jest to warunek kłopotliwy już to, gdy próbujemy go zestawić z wcześniej wspomnianym warunkiem wystarczającym, już to, gdy zaczynamy zastanawiać się, czy rzeczywiście wspólnota interesów jest do dyskusji koniecznie potrzebna, a jeśli tak, to jaka miałyby ta wspólnota interesów być.

Punktem wyjścia do tych rozważań siłą rzeczy musi być namysł nad tym, czym jest wspólnota interesów w ogóle, a nie tylko w odniesieniu do dyskusji. Aż nadto oczywistym wydaje się stwierdzenie, że wspólnota interesów, to nic innego jak posiadanie przez jakąś grupę ludzi wspólnego celu. Taką etymologiczną refleksję słusznie należy uznać za trafną, bowiem nie koliduje z naszymi intuicjami. Niemniej wyobraźmy sobie grupę ludzi, w której wszyscy mają jeden wspólny cel, ale cel ten ma to do siebie, że łatwiej osiągnąć go w pojedynkę niż działając w grupie – czy o ludziach tworzących tę grupę sensownie będzie mówić, że mają wspólny interes?, że łączy ich wspólnota interesów? Raczej nie. Gdyby tak było, to można byłoby mówić o klientach sklepów monopolowych, że łączy ich wspólnota interesów, każdy bowiem z nich tę samą nieodpartą ochotę, by napić się alkoholu; podobnie o kierowcach można by w takiej sytuacji mówić, że dotyczy ich wspólnota interesów, bo każdy z nich potrzebuje od czasu do czasu tankować paliwo. Jednak używanie w odniesieniu do tych i podobnych grup pojęcia wspólnoty interesów w takim kontekście budzi wątpliwości.

Teraz przyjrzyjmy się drużynie piłkarskiej. w przypadku drużyny piłkarskiej mówienie o wspólnocie interesów, okazuje się być znacznie bardziej trafne. Przeanalizujmy więc, co specyficznego ma w sobie drużyna piłkarska, co odróżniałoby ją od przypadkowej grupy permanentnych degustatorów trunków, czy od ogółu kierujących samochodami. Każdy z piłkarzy ma cel ostatecznie ten sam – wygrana drużyny, do której należą (oczywiście posługujemy się idealizacją i wykluczamy wszelkiej maści oszustwa) – istotnie można z pewnym przybliżeniem i w ramach potocznej komunikacji stwierdzić, że i wszyscy pijacy mają ten sam cel, i kierowcy również – w przypadku pierwszych będzie nim zdobycie alkoholu, w przypadku drugich tankowanie w bardziej dosłownym sensie – tym niemniej by uwypuklić w czym dokładnie rzecz, można powiedzieć, że o ile w przypadku drużyny piłkarskiej (czy w przypadku jakiegokolwiek innego sportu zespołowego) cel w ramach gry jest rzeczywiście ten sam, o tyle w przypadku amatorów napojów alkoholowych, czy kierowców, cel będzie taki sam, ale nie ten sam (pod warunkiem, że jakaś grupka alkoholików nie stworzy gangu alkoholowego, a grupa kierowców nie zacznie podejmować działań uznanych za przestępcze, w celu zdobycia paliwa). o parze pijaczków, których stać na butelkę wódki wyłącznie, jeśli każdy z nich wyłoży całe swoje oszczędności, a więc *de facto* takich, którzy zabiegają o *tę samą* butelkę wódki, będzie można powiedzieć, że łączy ich wspólnota interesów. Jeśli nato-

miast obaj stronią od siebie, bo za sobą nie przepadają i każdego z osobna stać na wódkę, wtedy każdy kupi sobie butelkę alkoholu dla siebie i choć cel będą mieli *taki sam* to już nie będzie on *ten sam*, a o nich samych nie będzie można już powiedzieć, że łączy ich wspólnota interesów, a przynajmniej będzie należało stwierdzić, że wspólnota ta jest bardzo wąta, czy wręcz jedynie potencjalna.

To osłabienie konkluzji o braku wspólnoty interesów nie jest jedynie zabiegiem asekuracyjnym. Możemy bowiem racjonalnie przypuszczać, że jeśli jeden z nich posiada pompkę do roweru i dwie dętki, a drugi – wózek towarowy na rowerowych dziurawych kółkach, to w razie gdyby w okolicy roztrzaskał się TIR wiozący całą naczepę skrzynek z wódką, obaj pijaczkowie zawiążą sojusz pomimo wzajemnej niechęci i zaczną zwozić do meliny *ten sam* transport wódki, a następnie będą się nim dzielić. i w tym miejscu zgłosić można przysłowiowe „ale”, że choć chcą oni zdobyć *ten sam* transport wódki, to już uprzednio przyjąć można, że podzielą się butelkami, więc w istocie rzeczy zabiegają o *nie te same*, a tylko *takie same* butelki. Wątpliwość taka jest jak najbardziej zasadna i pokaże, że pojęcie wspólnoty interesów nie jest bezwzględnie jednoznaczne i w zależności od zasięgu w jakim rozpatrywać będziemy cele jednostek, będzie mniej lub bardziej widoczna. Ponadto tak naprawdę zastrzeżenie to pokazuje, że słusznie wcześniej osłabiliśmy nieco nasz wniosek stwierdzając, że w przypadku celów *takich samych* wspólnoty interesów może nie tyle brak zupełnie, co jest ona raczej potencjalna.

Specyfiką drużyny piłkarskiej jest zatem, że (raz jeszcze zaznaczmy – wykluczwszy oszustwo) każdy z piłkarzy dąży do tego samego celu (a nie jedynie – takiego samego). Skoro więc, jak zauważyliśmy wcześniej, w przypadku drużyny piłkarskiej, w przeciwieństwie do innych wspomnianych grup, można mówić o wspólnocie interesów, a zarazem spośród wyliczonych grup drużyna piłkarska wyróżnia się tym, że jej członkowie mają *ten sam* cel, należy uznać, że wspólnota interesów jakiejś grupy ludzi wiąże się z tożsamością celu do jakiego ci ludzie zmierzają – ludzie, których łączy wspólnota interesu dążą do tego samego (a nie – takiego samego) celu. Weźmy jednak pod uwagę osłabienie konkluzji w przypadku celów *takich samych*, w tej sytuacji musimy stwierdzić, że zawsze gdy cel przynajmniej dwóch ludzi jest *ten sam*, ludzi tych łączy wspólnota interesów. Ale stwierdziliśmy wcześniej, że w pewnym słabszym sensie możemy mówić o wspólnocie interesów również wtedy, kiedy cel jakiejś grupy ludzi jest jedynie *taki sam*. Wobec tego musimy przyznać, że pojęcie wspólnoty interesów na tym etapie analizy nie wydaje się dość ostre – a być może jedynie nie jest dość precyzyjnie omówione – by dało się opisać w sposób bezwzględnie ścisły, jednoznacznie wskazujący co pod nie podpada, a co nie. z tej przyczyny zamiast definicji sformułujmy na razie następującą hipotezę:

Hipoteza 1. o wspólnocie interesów możemy mówić zawsze wtedy, gdy przynajmniej dwóch ludzi ma ten sam cel.

Hipoteza 1. nie może być nazwana definicją wspólnoty interesów, bo definicja tej postaci byłaby za wąska – zauważyliśmy przecież, że możliwe jest takie rozumienie wspólnoty interesów, w którym tożsamość celu nie będzie konieczna, a będzie mogła być zastąpiona identycznością celu.

By pogłębić i ugruntować analizę warto sięgnąć do rozróżnienia celów, jakim posługuje się Bocheński (1993, Logika i filozofia). Otóż Bocheński rozróżnia cel immanentny i transcendentny, a rozróżnienie to omawia i wyjaśnia wychodząc od przykładu niewolnika i właściciela niewolników. Załóżmy, że właściciel niewolników, Karol, ma zamiar wyprawić w swoim domu przyjęcie dla znajomych. Ponieważ chce przyjąć gości jak najlepiej, chce mieć czysty salon i wydaje swojemu niewolnikowi, Ludwikowi, polecenie, by ten posprzątał salon. Karol ma zatem, jak pisze Bocheński, dwa cele – pierwszym jest by salon był czysty, drugim jest wyprawienie przyjęcia, które – czyniąc aluzję do Arystotelesa – można byłoby nazwać przyczyną celową, dla której Karol zdecyduje się zadbać o porządek salonu. Cel pierwszy jest niejako bliższy i okazuje się być jedynie środkiem do osiągnięcia celu drugiego – dalszego. Cel pierwszy nazywa Bocheński celem immanentnym, a drugi – transcendentnym.

Podobnie dwa cele – immanentny i transcendentny – można wyróżnić w przypadku niewolnika Ludwika. Jego celem immanentnym jest by pokój był posprzątny, podobnie jak w przypadku Karola. Ale celem transcendentnym nie jest już, jak w przypadku jego właściciela, przyjęcie, ale chęć uniknięcia konsekwencji, jakie pociągnęłoby za sobą niespełnienie żądania pana. Dla Karola zatem zadbanie o porządek w salonie jest środkiem do osiągnięcia zupełnie innego celu – środkiem do uniknięcia kary.

Przykład Bocheńskiego jest pouczający nie tylko z tego względu, że pokazuje jak to wyróżnić można dwa rodzaje celów, ale również dlatego, że rzuca pewne ciekawe światło na problem wspólnoty interesów. Okazuje się bowiem, że oprócz analizy tej problematyki pod kątem tożsamości celów lub jej braku, możemy również zasadnie pytać, czy tożsamość celu (lub jej brak) powinna dotyczyć celu immanentnego czy transcendentnego, czy może jest to obojętne?

W przykładzie Bocheńskiego bez wątpienia obu osobom zależy na tym, żeby salon był posprzątny, czy to jednak wystarczy, by uznać, że łączy ich wspólnota interesów? Wydaje się, że nie. Można przypuszczać, że jest tak ze względu na tożsamość celu immanentnego, a nie transcendentnego. Jest jednak jeszcze inna kwestia, nie mniej istotna. Ludwik jest zależny od

Karola, jest jego podwładnym, podczas gdy Karol nie jest zależny od Ludwika, a przynajmniej jest zależny w dużo mniejszym stopniu – można bowiem przypuścić, że sam nie będzie dość wprawny w sprzątaniu, by na czas ogarnąć salon i jeśli Ludwik się zbuntuje, Karol będzie w kropce, niemniej biorąc pod uwagę, że to Karol jest właścicielem niewolnika – Ludwika – należy uznać, że zależność generalnie w standardowych warunkach będzie się przedstawiała właśnie tak, że to Ludwik jest zależny od Karola, a nie odwrotnie, przez co relacja zależności jest tu niesymetryczna.

Da się jednak pomyśleć również sytuacja odwrotna – taka, w której cel immanentny będzie różny, a cel transcendentny tożsamy. Rozważmy następujący przykład:

Przykład 13. Fabryka mebli zatrudnia wielu pracowników. Wśród nich są – prezes, sekretarka, specjalista od marketingu i PR, projektant mebli wykorzystujący w pracy specjalistyczny program komputerowy do projektowania, informatyk czuwający nad sprawnością sprzętu komputerowego i sieci, które są firmie niezbędne do funkcjonowania, i szereg pracowników fizycznych wykonujących meble według projektu, pakujących je, transportujących etc.

Celem transcendentnym wszystkich pracowników firmy jest dobro firmy, jej sukces rynkowy, od którego zależą – im lepiej firma będzie sobie radziła na rynku, tym pewniejsze utrzymanie będą mieli wszyscy jej pracownicy od prezesa począwszy, a na pracownikach fizycznych skończywszy. Mimo to jednak każdy z pracowników podejmuje dla osiągnięcia tego celu różne działania – prezes opracowuje koordynuje działanie całej firmy, zarysowuje kierunki jej rozwoju i podejmuje strategiczne decyzje, sekretarka czuwa nad obiegiem dokumentów i organizuje pracę biura firmy, specjalista od marketingu i PR dba o to, by firma była rozpoznawalna i dobrze rozreklamowana, projektant projektuje meble w taki sposób by miały wysokie walory estetyczne, zgodne z upodobaniami klientów, informatyk dba o sprzęt komputerowy na którym pracuje cała firma, a pracownicy fizyczni wykonują meble, bez ich pracy, praca całej reszty zespołu byłaby pozbawiona sensu – każdy pracownik firmy zajmuje się czym innym, immanentne cele działania pracowników są bardzo zróżnicowane, mniej lub bardziej abstrakcyjne, ale wszystkie razem służą celowi transcendentnemu jakim jest sukces firmy. w takiej sytuacji wspólnota interesów jest aż nadto wyraźna.

Wyobraźmy sobie teraz sytuację jeszcze inną, w której wszystkie osoby zaangażowane w jakąś sprawę mają wspólny cel immanentny i wspólny cel transcendentny:

Przykład 14. Przyjmijmy hipotetycznie (bez wdawania się w spory natury biologiczno-medycznej), że palenie marihuany nie oddziałuje negatywnie na organizm ludzki

i nie wywołuje żadnego trwałego efektu w ludzkim organizmie. w jakimś państwie właściciele przemysłu tytoniowego widząc w marihuanie konkurencję dla papierosów, a więc zagrożenie dla własnego sukcesu rynkowego, dają rządowi tego państwa ogromne łapówki, żeby ten nie legalizował marihuany i nie walczył nadto skutecznie ze zbierającym śmiertelne żniwo uzależnieniem od nikotyny. Rząd tego państwa przyjmuje łapówki, nie legalizuje marihuany i jedynie stwarza pozory walki z uzależnieniem od nikotyny. Przez to popyt na papierosy nie maleje w jakimś istotnym stopniu, a firmy tytoniowe mają się dobrze.

W przykładzie 14. mamy dwa podmioty zaangażowane w sytuację – z jednej strony jest to państwo, z drugiej – przedstawiciele przemysłu tytoniowego. Cel immanentny obu jest *ten sam* – obu podmiotom chodzi o to, by marihuana była nielegalna. Cel transcendentny obu podmiotów jest co najmniej *taki sam* – obu zależy na tym, by się wzbogacić, z tego względu rząd przyjmuje łapówki, a właściciele koncernów tytoniowych je dają. w takiej sytuacji wspólnota interesów staje się dość wyraźna, choć nie wydaje się jeszcze jednoznaczna. Przykład 14. tym różni się od sformułowanego przez Bocheńskiego przykładu z Karolem i Ludwikiem, że zależność nie jest już tak jednokierunkowa – przemysł tytoniowy zależy od państwa (kwestia obostrzeń prawnych, które są w gestii państwa), ale państwo zależy też od tego przemysłu (akcyza), z drugiej strony każdy podmiot ma pewien zakres niezależności – państwo teoretycznie może zdecydować się pobierać akcyzę za produkcję marihuany, a jednocześnie zdelegalizować tytoń, a przemysł tytoniowy może zejść do podziemia i na podobnej zasadzie, na jakiej działają gangi narkotykowe, dorabiać się fortuny.

Przyjrzyjmy się wobec tego jeszcze jednemu przykładowi sformułowanemu przez Bocheńskiego. Jakiś statek dalekomorski zaczął nabierać wody, wobec czego kapitan wydał rozkaz, by uruchomić pompy, które wypompują wodę ze statku. Załoga uruchomiła pompy i dogląda ich pracy. w takiej sytuacji cel immanentny zarówno kapitana, jak i członków załogi, jest *ten sam* – jest nim uruchomienie pomp – podobnie cel transcendentny kapitana i załogi jest w takiej sytuacji *ten sam* – chodzi o to by uratować statek przed zatonięciem, a wraz z nim życie swoje i wszystkich innych osób znajdujących się na statku. w takim przykładzie zatem cel immanentny jest *ten sam* dla wszystkich, podobnie cel transcendentny jest *ten sam* dla wszystkich, a przez to wspólnota interesów jest ewidentna i jednoznaczna.

Bocheński z tej przyczyny nie rozważa wszystkich możliwych kombinacji, że zagadnienie celu jest u niego poboczne i służy jedynie wyjaśnieniu czym różni się autorytet deontyczny sankcji, od autorytetu deontycznego solidarności – by przeprowadzić i wyjaśnić takie rozróżnienie, istotnie wystarczy przeanalizować jedynie te dwie przedstawione przez Bocheńskiego

sytuacje. My natomiast analizujemy nie pojęcie autorytetu, ale pojęcie wspólnoty interesów, stąd potrzeba jest więcej przykładów przedstawiających różne możliwe kombinacje celów immanentnych i transcendentnych.

Przeanalizowaliśmy więc cztery sytuacje na podstawie przykładów przedstawiających hipotetyczne, ale możliwe do zaistnienia scenariusze – (a) właściciel niewolników, który jednemu ze swoich podległych nakazuje posprzątać salon (pierwszy przykład Bocheńskiego), (b) pracownicy fabryki mebli, którym zależy na dobru fabryki, bo wszyscy od niej zależą [przykład 13.], (c) właściciele przemysłu tytoniowego, którzy próbują przekupić polityków, by ci nie legalizowali marihuany [przykład 14.], (d) załoga statku nabierającego wodę (drugi przykład Bocheńskiego). w przypadku (a) cel immanentny osób jest identyczny, cel transcendentny zaś różny. w przypadku (b) cel immanentny każdej osoby jest inny, cel transcendentny zaś taki sam. w przypadku (c) zarówno cel immanentny, jak i transcendentny są jednakowe, w przypadku (d) – podobnie.

Ponieważ przypadki (c) i (d) są co do struktury tożsame – w obu cele immanentne są identyczne i cele transcendentne również – możemy potraktować je łącznie. Okazuje się więc, że *de facto* przeanalizowaliśmy trzy kombinacje – (1) cel immanentny wspólny, cele transcendentne różne, (2) cele immanentne różne, cel transcendentny wspólny, (3) cel immanentny wspólny i cel transcendentny również wspólny. Teoretycznie możliwa jest jeszcze czwarta kombinacja, w której cele immanentne są różne i cele transcendentne również, niemniej oczywistym jest, że taka możliwość *ex definitione* wypada z rozważań o wspólnocie interesów – stwierdziliśmy już bowiem we wcześniejszej analizie, że wspólnota interesów zakłada jakieś podobieństwo, czy wspólnotę celów.

Dużo zależy tu od pewnej językowej intuicji, więc trudno o absolutną ścisłość, bo w pewnym stopniu każdy może mieć nieco inne odczucia, ale wydaje się, że najlepiej to, co intuicyjnie rozumiemy pod pojęciem wspólnoty interesów, oddaje kombinacja (2), w której cele immanentne są różne, a cel transcendentny wspólny, innymi słowy można by rzec, że wspólnotę interesów mają te osoby, które wykorzystują różne środki by osiągnąć wspólny cel. Kombinacja (3) również wydaje się dobrze korespondować z pojęciem wspólnoty interesów, choć tutaj również przedsiębrane środki są identyczne. z pewnością jednak kombinacja (1), choć nie da się bezwzględnie wykluczyć poza nawias wspólnoty interesów, najslabiej oddaje to, co intuicyjnie pojmujemy mówiąc o wspólnocie interesów i rzeczywiście brzmi nieco dziwnie mówienie o wspólnocie interesów pana i niewolnika.

Podsumowując więc te rozważania trzeba stwierdzić, że wspólnota interesów wiąże się ze wspólnotą celu transcendentnego, a by być bardziej precyzyjnym możemy powiedzieć, że aby

mówić o wspólnocie interesów, cel transcendentny podmiotów, które potencjalnie mają wspólnotę interesów, musi być co najmniej *taki sam*. Możemy więc sformułować hipotezę następującej postaci:

Hipoteza 2. o wspólnocie interesów możemy mówić zawsze wtedy, gdy przynajmniej dwóch ludzi ma co najmniej *taki sam* cel transcendentny.

Niemniej pojęcie wspólnoty interesów zakłada oprócz prostej tożsamości celu, również to, że cel ten będzie łatwiejszy do osiągnięcia – a wręcz możliwy do osiągnięcia – jedynie, gdy podejmie się wspólne działania zmierzające w jego kierunku, że będzie łatwiejszy do osiągnięcia dla grupy, niż dla jednostki działającej w odosobnieniu, na własną rękę – warto zwrócić tu uwagę, że spośród czterech omówionych wyżej hipotetycznych sytuacji tylko ta najmniej odzwierciedlająca pojęcie wspólnoty interesów, ta z właścicielem niewolników, nie zakłada, że działanie w grupie będzie bardziej skuteczne, bardziej efektywne, lub że osiągnięcie celu będzie możliwe tylko dzięki działaniu w grupie.

Jak zauważyliśmy nie do końca sensownym jest mówienie o wspólnocie interesów w przypadku właściciela niewolników, bo brak w relacji między panem a sługą symetrii – na tej podstawie możemy sformułować następującą *roboczą hipotezę* – jeśli dwie osoby uczestniczące w jakiejś wspólnocie interesów są w jakiś sposób od siebie uzależnione, to zależność ta musi być symetryczna, w przeciwnym wypadku nie możemy mówić o wspólnocie interesów (oczywiście zależność taka musi być związana z tym czego wspólnota interesów dotyczy, inaczej nie ma znaczenia dla naszej analizy). Wróćmy na moment do przykładu Bocheńskiego z tonącym okrętem, czy tego sformułowanego przez nas z pracownikami firmy meblarskiej – zarówno członkowie załogi statku, jak i pracownicy takiej firmy są od siebie uzależnieni – uratowanie tonącej łodzi zależy od tego, jak sprawnie będą działać członkowie załogi i na ile dobrym i kompetentnym taktykiem będzie kapitan statku, a sukces firmy zależy od wszystkich pracowników – praca projektantów będzie pozbawiona sensu, jeśli nie będzie miał kto wykonać tych projektów, zdolności kierownicze prezesa trafią w pustkę, jeśli nie będzie całej ekipy, a pracownicy fizyczni nie będą wiedzieli co zrobić, jeśli nie dostaną projektu, etc – oba te przykłady, tak dobrze oddające ideę wspólnoty interesów, świadczą o tym, że sieć zależności między osobami, które mają jakąś wspólnotę interesów, jest bardzo złożona i można powiedzieć, że zależności te się równoważą, czy – jak określiliśmy to wcześniej – są symetryczne.

Już wcześniej z rozważań wykluczyliśmy sytuację, w której zarówno cel immanentny, jak i transcendentny jest różny dla różnych osób. Sytuacja taka odpowiada (choć nie dokładnie) sytuacji, w której nie występuje zależność między osobami, co do których rozważamy istnie-

nie wspólnoty interesów. Brak takiej zależności może też wystąpić w sytuacji, kiedy zarówno cel immanentny, jak i transcendentny jest *taki sam*, ale osiągnięcie obu celów przez jedną osobą, nie zależy w żaden sposób od osiągnięcia tych celów przez inną osobę – możemy wyobrazić sobie firmę bliźniaczą względem firmy z naszego przykładu 13., ale znajdującą się na antypodach, przyjmijmy też, że obie firmy mają zasięg jedynie lokalny – w takiej sytuacji działania projektantów jednej firmy pozostają bez związku z działaniami pracowników wykonawczych drugiej firmy – cele są więc *takie same*, ale nie *te same*, trudno więc mówić, że pracowników jednej firmy łączy z pracownikami drugiej firmy jakaś wspólnota interesów inna niż tylko potencjalna. Na tej podstawie możemy sformułować *drugie robocze twierdzenie* – by mówić o wspólnocie interesów, musi istnieć jakaś zależność co do celu działania między przynajmniej dwiema osobami.

Na podstawie obu roboczych twierdzeń możemy sformułować hipotezę następującej postaci:

Hipoteza 3. Jeśli dwóch lub więcej osób dotyczy jakaś wspólnota interesów, to znaczy, że osoby te pod jakimś względem zależą od siebie i zależność ta jest symetryczna.

CieŜko wskazać sytuację, w której członkowie jakiejś grupy zależeliby od siebie wzajemnie (symetrycznie) i by jednocześnie nie łączyła ich jakaś wspólnota interesów, wobec czego można zaryzykować stwierdzenie, że istnienie wspólnoty interesów wynika z symetrycznej zależności osób pod jakimś względem – innymi słowy, wynika ono ze współzależności⁴ przynajmniej dwóch osób. Biorąc pod uwagę hipotezę 3 i tę konkluzję można sformułować hipotezę kolejną:

Hipoteza 4. Grupa ludzi ma wspólnotę interesów pod jakimś względem wtedy i tylko wtedy gdy pod tym względem osoby te współzależą od siebie.

Ale skoro okazało się, że *clou* wspólnoty interesów tkwi we współzależności grupy ludzi pod jakimś względem, to czy aby nie nazbyt pochopnie odrzuciliśmy jako wykluczającą wspólnotę interesów sytuację taką, w której cel transcendentny jest różny? a może i zbyt lekko przyszło nam pominąć i tę sytuację, w której zarówno cel immanentny, jak i transcendentny są różne dla różnych osób? Może bowiem być tak, że jacyś ludzie współzależą od siebie na drodze do osiągania różnych celów. Zauważmy jednak, że twierdzenie 4, które jest konkluzją naszych rozważań już nie reguluje tego, czy te albo inne cele mają być *te same*, *takie same*, czy różne.

Zawieśmy na ten moment rozróżnienie Bocheńskiego dwóch rodzajów celów, a posłużmy się prostym rozróżnieniem celu i środka do jego osiągnięcia, które to rozróżnienie jest w istocie

⁴ Terminu „współzależność” używam w tym kontekście jako synonimu zależności symetrycznej.

rzeczy podobne do tego dokonanego przez dominikanina, jest jednak bardziej ogólne i uniwersalne, a także bardziej zakorzenione w potocznej świadomości i przez to łatwiejsze do zrozumienia i posługiwania się nim. Wyobraźmy sobie sytuację następującą:

Przykład 15. Tomasz wygrał w totolotka i dysponuje sporymi środkami finansowymi, ale nie ma zmysłu biznesowego, a chciałby wygraną mądrze zainwestować. Marek ma zmysł biznesowy i chciałby założyć własną firmę, ale nie dysponuje odpowiednią sumą pieniędzy, wobec czego proponuje Tomaszowi współpracę – Tomasz inwestuje wygraną w firmę Marka w zamian za udziały w zysku generowanym przez tę firmę. Tomasz przystaje na tę propozycję.

Czy w takiej sytuacji nie można mówić o wspólnocie interesów? Wydaje się, że można. Tomasz chce zainwestować pieniądze, ale nie wie jak to zrobić, Marek chce założyć firmę, ale brakuje mu pieniędzy – jeśli obaj się dogadają, są w stanie stworzyć coś, co bez kooperacji nie byłoby możliwe. Celem Tomasza jest inwestycja, celem Marka – własny biznes. Środkiem do osiągnięcia celu jest w przypadku Tomasza inwestycja w firmę Marka, a w przypadku Marka – zgoda na współdzielenie zysków jakie przyniesie firma. Tak więc zarówno co do przedsięwziętych środków, jak i celów ze względu na które sięga się po te środki, występuje tu różnica, a wspólnota interesów mimo to ma miejsce. z drugiej strony można taką interpretację poddać krytyce stwierdzając, że celem Marka ostatecznie jest czerpanie zysku z prowadzenia firmy, a nie prowadzenie biznesu dla samego jego prowadzenia, celem Tomasza zaś nie inwestycja dla samej inwestycji, ale dla pomnożenia majątku – więc obu zależy na zysku, cel mają co najmniej *taki sam*. Można też kontynuując tę krytykę stwierdzić, że przecież o ile Marek zgadza się współdzielić z Tomaszem zysk, jaki przyniesie jego firma, o tyle o Tomaszu można powiedzieć, że zgadza się współdzielić z Markiem zysk, jaki przyniesie jego kapitał, tak więc i środki są przynajmniej *takie same*.

Można jeszcze inaczej opisać tę sytuację. Tomasz potrzebuje kogoś, kto umie inwestować, a Marek – kogoś, kto ma co zainwestować. Każdy z nich ma więc pewien brak, do usunięcia którego potrzebne są środki będące w posiadaniu tego drugiego. Zachodzi więc pewna krzyżowa wymiana, ale nie zupełna (która prowadziłaby do odwrócenia sytuacji), ani też nie cząstkowa (która jedynie zniwelowałaby różnice), ale taka która obu z nich przynosi korzyść.

Można w końcu i tak powiedzieć, że w przykładzie 15. przedstawiony jest *de facto* proces powstawania pewnej współzależności i warunki, które poprzedzają zaistnienie tej współzależności, które sprawiają, że staje się ona potencjalna, a w przykładach wcześniejszych przedstawione były sytuacje, w których już współzależności te zostały ukształtowane.

Prowadzi nas to do kilku wniosków:

Po pierwsze zmuszeni jesteśmy uznać, że wcześniejsze analizy, choć prowadzące do cennych obserwacji, nie mogą zostać uznane za bezwzględnie słuszne. Przyczyn takiego stanu rzeczy można upatrywać choćby w tym, o czym mówiliśmy już wcześniej rozważając problematykę pojęcia argumentu – otóż pojęcia, którymi posługujemy się w teorii argumentacji nie mają jasnego odniesienia przedmiotowego, nie są możliwe do wskazania palcem, a przez to jedyny dostęp do ich desygnatów mamy za pośrednictwem języka – to rodzi problemy definicyjne, niuanse znaczeniowe okazują się być kwestią przypadku, konwencji lub arbitralnych ustaleń, a w efekcie same pojęcia nie są bezwzględnie precyzyjne i ostre. z sytuacją taką mamy tutaj do czynienia już na poziomie rozróżnienia celu immanentnego i transcendentnego, które to rozróżnienie legło w ogóle u podstaw całej analizy. Otóż mimo pozornej jednoznaczności tego rozróżnienia, okazuje się, że pojęcia celu immanentnego i transcendentnego są relatywne i nie mogą być rozpatrywane w oderwaniu od siebie. Podczas analizy zakładaliśmy na przykład, że celem immanentnym niewolnika Ludwika jest posprzątanie pokoju, a transcendentnym uniknięcie kary. Tymczasem możemy równie dobrze powiedzieć, że celem immanentnym jest dla niego przemieszczenie się w kierunku salonu, a transcendentnym – posprzątanie salonu. Można sytuację rozbić dalej – celem immanentnym jest przecieranie szmatką nasączoną odpowiednim środkiem powierzchni stołu, a celem transcendentnym – sprawienie by powierzchnia tego stołu błyszcząca. Można sytuację bardziej uogólnić (przyjmując bardziej układ – sługa i pan, zamiast – niewolnik i jego właściciel) – celem immanentnym może być posprzątanie pokoju, a celem transcendentnym dalsza praca u Karola, bo ta jest nad wyraz rentowna. Podobnie można postąpić w przypadku Karola wskazując różne możliwe cele immanentne i transcendentne jego postępowania. Okazuje się więc, że rozróżnienie celu immanentnego i transcendentnego tak naprawdę pokrywa się z potocznym rozróżnieniem środka i celu, ponadto siłą rzeczy dziedziczy wszystkie jego wady w tym tę największego kalibru, którą wspomnieliśmy nieco wyżej – relatywizm. Sprawa środka i celu jest tak samo problematyczna, jak sprawa przyczyny i skutku – pojęcia te są komplementarne i zależne od siebie – nie ma przyczyny bez skutku, nie ma celu bez środka – celem naszym na przykład jest dokonanie wyczerpującej analizy pojęcia wspólnoty interesów, a środkiem do tego celu analiza pojęcia celu immanentnego i transcendentnego, ale również ta analiza może być celem, a środkiem do niego będzie analiza konkretnych przykładów, zaś analiza pojęcia wspólnoty interesów jest środkiem do analizy argumentu *tu quoque*, i tak dalej.

Po drugie pojawiły się w toku dalszego badania kolejne istotne spostrzeżenia. Przykład 3 możemy, w kontekście środka i celu, opisać jak to pokazaliśmy, na co najmniej dwa sposoby – jeden, w którym środki i cele będą różne i drugi, w którym środki i cele nie będą różne – po-

dobnie możemy uczynić z przykładami wcześniejszymi – w przykładzie 1 celem pracowników firmy nie jest sukces firmy dla samego tego sukcesu, ale pensja, która każdemu z pracowników może służyć do opłacenia zupełnie innych rzeczy – jednemu do zakupu samochodu, drugiemu do wykupienia wczasów, etc. – w przykładzie 2 i w przykładach Bocheńskiego podobnie (wyjawszy przykład z niewolnikiem). Okazuje się więc, że to czy środek i cel uznamy za tożsame, *takie same*, czy różne, zależy w dużej mierze od tego, jak opiszemy sytuację, od tego czy użyjemy pojęć bardziej ogólnych, czy bardziej precyzyjnych – każdy zyskuje, ale nie każdy to samo, a i też nie każdy tyle samo, jeden może zyskiwać pieniądze, a drugi – święty spokój. To, czy środek i cel uznamy za tożsame, czy za różne zależy także w związku z tym od tego, na jakim dokładnie poziomie sytuacji zaczniemy rozpatrywać tej sytuacji strukturę.

Chcąc więc dokonać weryfikacji, a właściwie – falsyfikacji wcześniejszych analiz, musimy stwierdzić, że z najprawdopodobniej słusznie wykluczyliśmy poza nawias sytuację zależności takiej jak niewolnictwo – w przypadku niewolnictwa i zależności niesymetrycznych istnienie wspólnoty interesów jest wątpliwe. Innymi słowy wspólnota interesów zakłada dobrowolność działania. Ponadto poruszając się na poziomie dużej ogólności musimy stwierdzić, że wspólnota interesów zakłada przynajmniej częściową wymianę środków, która to wymiana jest konieczna dla osiągnięcia jakichś korzyści, a korzyści tych nie da się osiągnąć bez tej wymiany środków. Sformułujmy więc następującą definicję:

Definicja 3. Wspólnota interesów to sytuacja, w której dobrowolna wymiana środków pozwoli stronom osiągnąć większe korzyści niżby to było możliwe bez tej wymiany.

Można to ująć jeszcze inaczej – ze wspólnotą interesów mamy do czynienia wtedy, kiedy współpraca jest bardziej opłacalna niż samodzielność. Zauważmy, że definicja 1 obejmuje zarówno potencjalną jak i realną wymianę środków – o wspólnocie interesów możemy mówić już na etapie takim, na którym wiadomo, że współpraca jakichś osób byłaby dla tych osób opłacalna. Od tych osób zależy już, czy podejmą współpracę, czy nie. Jeśli podejmą, na pytanie o to, dlaczego współpracują, można będzie odpowiedzieć – bo mają w tym wspólny interes. Jeśli współpracy nie podejmą, będzie można wskazać przesłanki, ze względu na które współpracę można uznać za opłacalną i to wystarczy by mówić o wspólnocie interesów.

Różnica poglądów

Drugim warunkiem racjonalnej dyskusji przedstawionym przez Johnsona jest ten mówiący, że strony muszą się między sobą różnić co do poglądów. Zastanówmy się jednak, czy rzeczywiście użycie pojęcia dyskusji ograniczamy wyłącznie do takich rozmów, których uczestnicy różnią się w opiniach na dany temat między sobą, a jeśli tak, to na czym ta różnica polega, czy jest to zawsze różnica radykalna, że jeden coś twierdzi, a drugi twierdzi coś dokładnie przeciwnego, czy też różnica ta może mieć inny charakter, mniej ewidentny, lub też kryć się głębiej pod powierzchnią branych dosłownie wypowiedzi rozmówców. Podobnie jak czyniliśmy to do tej pory, tak i tu będziemy posługiwać się różnymi przykładami przedstawiającymi różne potencjalnie możliwe sytuacje, które pozwolą nam przyjrzeć się różnym sposobom używania terminu „dyskusja”.

Przykład 16. Dwóch znajomych rozmawia na temat polityczny. Jeden z nich twierdzi, że państwo powinno wspierać uboższych, ci bowiem nie są winni temu, że są mniej zdolni czy gorzej urodzeni, a pomoc takim osobom jego zdaniem w efekcie doprowadzi do zmniejszenia patologii w społeczeństwie, drugi – że tego typu działania, są nie-dopuszczalne, bo rozleniwiają ludzi i zamiast stymulować ich do rozwoju, odbierają im motywację, a w efekcie wręcz przeciwnie – prowadzą do wzrostu patologii społecznej. Znajomi przedstawiają sobie szereg argumentów powołując się na autorytety i badania socjologiczne.

Rozmowa przedstawiona w przykładzie 16. jest typowym przykładem dyskusji. w tej sytuacji nie ma wątpliwości, że tego rodzaju wymianę zdań możemy nazwać dyskusją – jest to wręcz najbardziej chyba typowy przykład dyskusji, chyba większość z nas odruchowo ze słowem „dyskusja” kojarzy tego typu sytuację dotyczącą rozmowy na tematy polityczne. Polityka to w ogóle chyba najbardziej „dyskusjogenne” (jeśli można tak to określić) temat

w społeczeństwach wychowanych w paradygmacie tak czy inaczej rozumianej demokracji. z całą pewnością możemy więc w tym momencie stwierdzić, że pojęcie dyskusji nie wyklucza różnicy zdań. Jest to jednak jeszcze zbyt mało, by sądzić, że tę różnicę w sposób konieczny zakłada.

Przykład 17. Pierwszego prawdziwie słonecznego i ciepłego wiosennego dnia dwie sąsiadki przypadkiem spotykają się w drodze do sklepu. Jedna z nich stwierdza, że pogoda jest niezwykle przyjemna, pobudzająca do życia, druga przyznaje jej rację, zaczynają żwawą pogawędkę, w której dają wyraz swemu zadowoleniu z powodu pogody. Są zgodne w swoich opiniach i wyraźnie zadowolone. Na to wracający już ze sklepu sąsiad widząc rozmawiające kobiety już z większej odległości zagaduje – nad czym kochane sąsiadki tak dyskutują?

Rozmowa kobiet z przykładu 17. wydaje się dalece odbiegać od wspomnianego drugiego warunku racjonalnej dyskusji – bohaterki są w swoich opiniach zgodne. Mężczyzna nazywa rozmowę dwóch pań dyskusją, czy jednak taka reakcja jest chybiona? w takiej sytuacji nie wydaje się błędnym użycie czasownika „dyskutować”. Może wynikać to z kilku kwestii. Sytuacja przedstawiona w przykładzie 17. jest całkowicie potoczna, zwyczajna, a rozmowy takie jednoznacznie można zaliczyć do codziennych, nastawionych na kontakt z drugą osobą, na odrobinę rozrywki i na „pogadanie”. w tego typu rozmowie raczej brak konkluzji, a następuje jedynie wymiana subiektywnych wrażeń. Można też powiedzieć, że mężczyzna, jak można się domyślić z kontekstu, zagaduje przechodzące panie w sposób lekki, żartobliwy, a więc użycie słowa „dyskutować” jest również niedosłowne, może być nieco przerysowane. Ale warto zwrócić też uwagę na inny aspekt – skoro sugestia sąsiada, że ta rozmowa to dyskusja, rzucana była humorystycznie, to znaczy, że rozmowa kobiet w czymś dyskusję przypominała – w tym bowiem tkwi istota zabawnych ripost i humorystycznych spostrzeżeń, że zwracają uwagę na pewne nieprzystające do kontekstu, albo zaskakujące drobiazgi. Uwagę mężczyzny najprawdopodobniej zwróciła energia z jaką sąsiadki rozmawiały i najprawdopodobniej w podobnych okolicznościach właśnie taka energia, z jaką przebiega rozmowa, skłaniać będzie ludzi do określenia jej, choćby w żartach, mianem dyskusji. Skoro więc określenia humorystyczne zwracają uwagę na pewne istotne a kontrastujące z kontekstem czy zaskakujące szczegóły, to możemy w tej chwili przypuścić, że dynamika i żywiołowość są czymś może niekoniecznie specyficznym dla dyskusji, ale czymś co z pewnością może dyskusji towarzyszyć i bynajmniej nie jest w przypadku dyskusji rzadkością. Na podobnym skojarzeniu oparta jest padająca czasem pod adresem rozgadanych uczniów uwaga nauczyciela w rodzaju – „panowie w ostatniej ławce!, skończcie tę dyskusję!” – w takiej sytuacji nauczyciel wcale nie musi wiedzieć, czy uczniowie rzeczywiście rozprawiali na jakieś ważne filozoficzne kwestie, czy

też opowiadali sobie kawały, albo obgadywali koleżanki ze szkoły, sam fakt, że rozmawiali na tyle warto, żeby zakłócić przebieg lekcji, wystarczy tu, by uznać użycie terminu „dyskusja” za usprawiedliwione.

Rozważmy jeszcze jeden z możliwych dalszych scenariuszy sytuacji przedstawionej w przykładzie 17. jest taki:

Przykład 18. Na żartobliwą zaczepkę sąsiada, jedna z pań odpowiada – „sąsiedzie, przecież to nie dyskusja, tak sobie rozmawiamy o pogodzie, bo wyjątkowo dziś dopisała, pierwszy prawdziwie wiosenny dzień w tym roku!” Na to sąsiad, z właściwym sobie humorem, odpowiada – „tak żywiołowo panie rozmawiały, jak premier z opozycją we wczorajszym programie publicystycznym”.

W przykładzie 18. zaprzeczenia kobiety, że jej rozmowa z sąsiadką, to nie dyskusja, brzmią cokolwiek sztucznie, z drugiej strony reakcja mężczyzny wydaje się spójna z całą przedstawioną sytuacją komunikacyjną. To dodatkowo pokazuje, że użycie w tym kontekście pojęcia „dyskusji” ma pewne uzasadnienie i da się tutaj bronić.

Przykład 19. Mąż wraca do domu, bo spotkał się przypadkiem z przyjacielem, z którym zawsze zgadza się w krytyce działań podejmowanych przez polityków. Przeprasza żonę i mówi – „kochanie, przepraszam, że dziś jestem tak późno, ale spotkałem Mariusza i jak zwykle dyskutowaliśmy na tematy polityczne”. Na to żona ze zdziwieniem malującym się na twarzy mówi – „dyskutowaliście?, przecież wy w sprawach polityki zawsze macie takie samo zdanie”.

Kolejna sytuacja, przedstawiona w przykładzie 6, znów pokazuje, że można sensownie nazywać jakąś rozmowę dyskusją mimo, że rozmówcy nie różnią się co do poglądów – gdyby dyskusja koniecznie zakładała różnicę poglądów, to uwaga żony w powyższym przykładzie nie brzmiałaby dla nas dziwnie, gdy tymczasem wydaje się ona nie do końca pasować do nakreślonego kontekstu.

Również w takiej sytuacji okazuje się, że dyskusją można nazwać taką rozmowę, która nie wiąże się z różnicą poglądów osób rozmawiających. Są to jednak sytuacje dość szczególne – w przykładzie 5 sąsiad jedynie widzi żywiołowo rozmawiające sąsiadki, nie jest świadkiem rozmowy, w przykładzie 6 mamy wspomnianą rozmowę o polityce, która jest tematem dość złożonym, a w przykładzie 7 mamy do czynienia z nerwową sytuacją i gwałtowną, emocjonalną reakcją. Zobaczmy co się stanie, gdy te trzy sytuacje przeredagujemy w taki sposób, żeby pozbawić je tych specyficznych elementów.

Przykład 20. Pierwszego prawdziwie słonecznego i ciepłego wiosennego dnia dwie sąsiadki przypadkiem spotykają się w drodze do sklepu. Jedna z nich stwierdza, że pogoda jest niezwykle przyjemna, pobudzająca do życia, druga przyznaje jej rację, zachynają żwawą pogawędkę, w której dają wyraz swemu zadowoleniu z powodu pogody. Są zgodne w swoich opiniach i wyraźnie zadowolone. Na koniec przypadkowego spotkania jedna z nich mówi do drugiej – „ciekawie się dyskutuje, ale muszę wracać do domu”.

Przykład 21. Mąż wraca do domu, bo spotkał się przypadkiem z przyjacielem, z którym zawsze zgadza się w krytyce działań podejmowanych przez polityków. Przeprasza żonę i mówi – „kochanie, przepraszam, że dziś jestem tak późno, ale spotkałem Mariusza, poszliśmy na kawę i tak się zagadaliśmy, że straciłem poczucie czasu, dyskutowaliśmy o zeszłorocznych wczasach”.

Okazuje się, że w tak przekształconych przykładach nazwanie tych samych rozmów dyskusjami okazuje się być już ekscentryczne. Przykłady 17., 18. i 20. każą stwierdzić, że choć dla dyskusji pewna dynamika i żywiołowość jest charakterystyczna i bywa z dyskusją kojarzona, to jednak nie jest jej warunkiem *sine qua non*, przykłady 19. i 21. – że specyficzna dla dyskusji jest pewna złożoność tematu. Choć dyskusje często bywają żywiołowe, to równie dobrze dyskusja może przyjąć formę spokojnej wymiany argumentów prowadzonej przez pośrednictwo artykułów na łamach naukowych czasopism, a z drugiej strony mimo dynamiki ciężko dyskusję nazwać awanturą, w której dominują wyzwiska i wulgaryzmy. Dalej możemy też stwierdzić, że pod warunkiem pewnego skomplikowania tematu, można rozmowę nazwać dyskusją nawet jeśli rozmówcy zasadniczo zgadzają się ze sobą.

Trzeba nam jednak przyznać, że w dyskusji zawsze dochodzi do jakiejś *wymiany* intelektualnej i przede wszystkim *wzajemnej* komunikacji. Nie nazwiemy dyskusją wykładu, ani rozmowy, w której jedna strona wyłącznie przytakuje drugiej, ale jeśli obie strony aktywnie uczestniczą w dyskusji, jeśli ich udział jest podobny, to możemy mówić o dyskusji nawet w sytuacji, w której zasadniczo rozmówcy się ze sobą zgadzają. Idąc dalej należy stwierdzić, że choćby istniała różnica zdań między ludźmi, ale jeden z nich ograniczałby swoje wypowiedzi wyłącznie do zdawkowych negacji – „nie”, „nie zgadzam się”, „nieprawda” – to bez sensu byłoby mówienie o dyskusji, tym bardziej jeśli ktoś w ogóle nie zgłosiłby sprzeciwu wobec jakiejś tezy.

Skoro dochodzi w dyskusji do wymiany, to znaczy, że istnieje jakaś *różnica* między dyskutującymi – bez różnicy wymiana nie jest możliwa. Rozważmy taki hipotetyczny przykład:

Przykład 22. Dwie osoby mają na jakiś temat identyczną wiedzę i poglądy, ale nie wiedzą o tym, że tak bardzo są do siebie w tej kwestii podobne. Dochodzi między nimi do długiej spokojnej rozmowy, na końcu której konkludują, że myślą dokładnie tak samo.

Przykład jest o tyle abstrakcyjny, że jest to raczej niemożliwe, a przynajmniej skrajnie mało prawdopodobne, by dwie osoby miały identyczną wiedzę i poglądy. Niemniej jeśli przyjmie-
my założenia przykładu 22., to możemy mimo to stwierdzić, że owa rozmowa między tymi osobami jest dyskusją. Warunkiem pozwalającym tak stwierdzić jest to, że osoby te, choć na jakiś temat mają identyczną wiedzę i poglądy, to nie mają wiedzy na temat przekonań drugiej strony – to stwarza pole do dyskusji i jest przestrzenią, w której daje o sobie znać różnica będąca zarzewiem tej dyskusji – różnica ta jest elementarna – pierwsza osoba wie o wiedzy i poglądach pierwszej (samej siebie), ale nie wie o wiedzy i poglądach osoby drugiej, z której wiedzy i poglądów ta druga doskonale zdaje sobie sprawę (wszak nią jest), ale nie ma przy tym pojęcia o wiedzy i poglądach tej pierwszej – następuje więc wymiana wiedzy tych osób na własny temat. Kiedy jednak obie osoby posiadają wiedzę o sobie wzajemnie, wtedy dyskusja między nimi nie będzie już możliwa. Hipotetyczny przykład 8 pokazuje więc pewne minimum, które musi być spełnione, by możliwa była dyskusja, poniżej tego minimum, nie ma dyskusji, a jedynie wzajemne przytakiwanie, które już nie jest żadną wymianą. Wedle tego minimum dyskusja na dany temat możliwa jest tak długo, jak długo sensowne pozostaje wzajemne badanie swoich przekonań na ten temat.

Jest to jednak bezwzględne minimum dyskusji. Jeśli w toku takiego badania dyskutujący ustalą, że mają identyczne poglądy na jakiś temat, to dalsza dyskusja traci sens. Jeśli natomiast okaże się, że ich spojrzenie na daną kwestię różni się w pewnym punkcie, to dopiero wtedy dyskusja będzie mogła się w pełni rozwinąć. Istotnie bowiem pomimo, że da się wskazać pewne szczególne sytuacje, w których dyskusją sensownie można nazwać zwykłą rozmowę, to jednak dyskusja zakłada różnicę poglądów, a przynajmniej nieświadomość rozmówców, że mają identyczne poglądy.

To, że różnica poglądów faktycznie leży u podstaw dyskusji, jeszcze wyraźniej widać, kiedy sięgniemy po zwroty o wspólnym z „dyskusją” źródłosłowie. Mówimy, że jakaś opinia jest „dyskusyjna”, mając na myśli, że nie jest bezwzględnie pewna i że można naszym zdaniem wysunąć przeciw niej sensowne kontrargumenty. z drugiej strony o faktach i świetnie potwierdzonych teoriach mówimy, że są „bezdyskusyjne” i dajemy tym samym do zrozumienia, że nie ulegają wątpliwości – coś „bezdyskusyjnego”, to coś przeciwko czemu nie da się sensownie argumentować. Rodzice mówią czasem do dzieci – „teraz masz się uczyć do klasówki

i bez dyskusji!” – w takim zwrocie ewidentnie widać, że słowa „dyskusja” używa się na określenie próby podważenia jakiejś decyzji, próby argumentowania przeciw tej decyzji.

To prowadzi nas do sformułowania twierdzenia następującej postaci:

Twierdzenie 1. Dyskusja jest możliwa *wtedy i tylko wtedy, gdy* co najmniej dwie osoby różnią się poglądami na jakiś temat, albo przynajmniej nie są świadome, że żywią w tej kwestii identyczne przekonania.

Dyskusja możliwa jest tak długo, jak długo możliwy jest przepływ jakiejś informacji między rozmówcami, jeśli poziom informacji ulega wyrównaniu, wtedy dyskusja staje się bezcelowa i dobiega końca. z dyskusją jest więc podobnie jak z naczyniami połączonymi – przepływ cieczy między takimi naczyniami następuje tak długo, aż poziom tej cieczy w obu naczyniach będzie identyczny. Oczywiście analogia ta ma swoje słabe strony – gdy z jednego naczynia do drugiego przepływa woda, wówczas w tym pierwszym naczyniu wody ubywa, podczas gdy w dyskusji nie dzieje się tak, że kiedy jedna osoba drugiej przekaze jakąś informację, to sama się jej pozbywa. Tym nie mniej można powiedzieć, że dyskusja jest przejawem jakiejś dążności do tego, by poziom informacji na jakiś temat uległ wyrównaniu.

Inne propozycje warunków racjonalnej dyskusji

Wydaje się naturalnym i *nomen omen* racjonalnym następstwem profuzji ujęć problemu racjonalności, że i zagadnienie tego czym jest dyskusja racjonalna i jakie winna spełniać kryteria doczekało się bogatej literatury, a nie wypracowano tym samym w toku globalnych filozoficznych badań jakiejś jednej koncepcji warunków racjonalności dyskusji, przeciwnie wręcz – istnieje wiele różnych propozycji, z których poszczególne niekiedy są zbieżne mimo różnic w sposobie prezentacji problemu, inne zaś różnią się od siebie różnie rozkładając akcenty i różne czynniki wskazując jako z punktu widzenia racjonalności istotne. Wszystkie one łączy jednak pewien zasadniczy rys wspólny – racjonalność rozumie się w nich raczej jako zadość czynienie logicznym standardom niż w kontekście pragmatycznie pojętej skuteczności.

Inną propozycją warunków racjonalnej dyskusji jest sformułowany w ramach pragmadialektyki (por. van Emeren i Grootendorst, 1992; van Emeren, Grootendorst i Snoek Henkemans, 1996, Blair 2012) swoisty dekalog, określony przez Tokarza (2006) mianem honorowego kodeksu praw i obowiązków racjonalnego dyskutanta. Dekalog składa się z następujących, dziesięciu rzecz jasna, reguł (van Emeren i Grootendorst, 1992):

1. Strony nie mogą uniemożliwiać sobie wzajemnie ani formułowania tez, ani stawiania zarzutów.
2. Ta strona, która formułuje tezę, ma obowiązek jej obrony, ilekroć druga strona o to poprosi.
3. Atak na tezę drugiej strony musi rzeczywiście dotyczyć tej tezy, którą druga strona sformułowała.
4. Obrona tezy może polegać wyłącznie na przedstawieniu argumentów.

5. Żadna strona nie może udawać, że nie wypowiedziała przesłanki, którą wprowadziła w postaci aluzji (*implicite premise*), ani nie może przedstawiać jako rzekomej przesłanki drugiej strony czegoś, co nie zostało przez drugą stronę wyrażone.
6. Żadna strona nie może fałszywie przedstawiać pewnej przesłanki jako rzekomo wcześniej zaakceptowanej ani przeczyć takiej przesłance, która została już wcześniej zaakceptowana.
7. Żadna strona nie może uznać jakiegoś stanowiska za ostatecznie obronione, jeśli obrona nie została przeprowadzona z użyciem właściwego schematu argumentacyjnego, zastosowanego w odpowiedni sposób.
8. Wolno używać jedynie argumentów logicznie poprawnych albo takich, które można uczynić poprawnymi przez dołączenie jednej lub więcej przesłanek ukrytych (*implicit*).
9. Jeśli obrona jakiejś tezy się nie powiodła, to strona, która tę tezę postawiła, musi ją wycofać; jeżeli obrona tezy się powiodła, to strona przeciwna musi wycofać swoje zastrzeżenia wobec tej tezy.
10. Nie powinno się używać sformułowań, które są w mylący sposób wieloznaczne lub niedostatecznie jasne, wypowiedzi strony przeciwniej zaś powinno się interpretować w sposób tak rzetelny i wierny, jak to tylko możliwe.

Dekalog ten wywołał szeroko zakrojoną dyskusję (por. Tokarz 2006). Nie trudno zauważyć, że jest on swoistą idealizacją dyskusji i że chyba żadna dyskusja, która ma miejsce w realnym świecie, z przyczyn natury psychologicznej nie przebiega z zachowaniem wszystkich przykazń owego dekalogu.

Stelmach w swoim „Kodeksie argumentacyjnym dla prawników” formułuje inne jeszcze zasady racjonalnej dyskusji (Stelmach 2003):

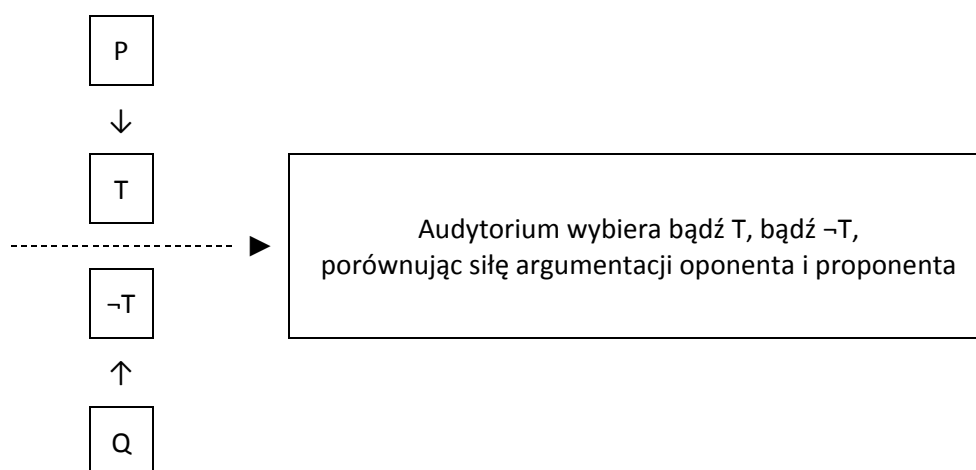
1. Argumentacja powinna być prowadzona tylko w przypadku powstania niejasności uzasadniającej zawiązanie się sporu.
2. Argumentacja powinna być prowadzona z przekonaniem o jej słuszności.
3. Argumentacja powinna być prowadzona z poszanowaniem zasady prawdomówności.
4. Argumentacja powinna uwzględniać ustalenia faktyczne.
5. Argumentacja powinna uwzględniać powszechnie akceptowane praktyki i zasady.

6. Argumentacja powinna być prowadzona z poszanowaniem zasad wolności i równości:
7. Argumentacja powinna zmierzać bezpośrednio do celu.
8. Argumentacja powinna respektować podstawowe zasady komunikacji językowej.

Problem kryteriów racjonalności dyskusji bogato jest reprezentowany w literaturze i wielowątkowym zagadnienie – wiąże się z nim wiele zagadnień pobocznych, takich jak choćby kwestia zdrowego rozsądku i jej podobne (por. Hołówka 1986, 2007, Tokarz 2006). z punktu widzenia badania warunków poprawności *tu quoque* i jego struktury nie jest jednak koniecznym relacjonowanie wszystkich możliwych podejść do kwestii racjonalności dyskusji, dlatego na zasygnalizowaniu złożoności kwestii poprzestańmy.

Diagram dyskusji

Tokarz (2006) w celach ilustracyjnych przyjmuje pewne uproszczenie, mianowicie, że strony przedstawiają na poparcie swoich tez po jednej przesłance, a przyjąwszy to uproszczenie przedstawia diagram ilustrujący strukturę dyskusji w jej najogólniejszym ujęciu.



Zgodnie z diagramem proponent na poparcie tezy T przedstawia przesłankę P , oponent zaś na poparcie tezy $\neg T$ przedstawia przesłankę Q . Oczywiście T i $\neg T$ nie mogą być jednocześnie prawdziwe, jednak jak podkreśla Tokarz, w dyskusji punkt ciężkości nie spoczywa na obiektywnej prawdziwości, lecz na tym, czy argumentacja jest bardziej, czy mniej przekonująca. Konsekwencją tego jest rozróżnienie między argumentem poprawnym i argumentem skutecznym. Argument poprawny jest logicznie prawidłowy, konkluzja takiego argumentu faktycznie wynika z przesłanek. Argument skuteczny to natomiast taki argument, który przekonuje odbiorców do tezy, na rzecz której zgodnie z intencją argumentującego ma przemawiać. Oczywiście poprawność argumentu nie wyklucza jego skuteczności, ani też skuteczność nie wyklucza poprawności, tym niemniej są to dwa różne parametry od siebie niezależne i o ile żaden z nich drugiego istotnie nie wyklucza, o tyle również żaden z nich drugiego nie zakłada.

Zdaniem Hample'a dobrym argumentem jest taki, który przekonuje słuchaczy (por. Hample 1992), jest to jednak wyjątkowo radykalne podejście zakładające, że dyskusja ma prowadzić do przekonania słuchaczy, tymczasem zdrowy rozsądek podpowiada, że wcale tak być nie musi i słusznie Tokarz zastrzega, że owocna dyskusja winna być słuchaczowi pomocną w odpowiedzi na pytanie T, czy nie-T. Dyskusji przysłuchiwać się może audytorium wskazane w prawej części diagramu, które rozsądza bądź to w ogóle, bądź tylko ze względu na własny interes poznawczy, który z dyskutantów wygrał spór. Obecność audytorium jest pewnym ideałem, często jest ono nieobecne i nie jest koniecznym, by dyskusja mogła mieć racjonalny i rzeczowy przebieg i sens.

Wcześniej przytoczyliśmy cztery warunki konieczne do zaistnienia dyskusji. Pytanie teraz, czy z warunków tych wynika, że dyskusja ma dawać ostateczne rozstrzygnięcie jakiegoś problemu, albo że polega jedynie na tym, by przekonać oponenta, a nie konieczne dojść do prawdy. Warunkami *sine qua non* racjonalnej dyskusji są więc warunki następujące – (1) strony muszą mieć jakiś wspólny interes, (2) poglądy stron muszą się różnić, (3) strony muszą wzajemnie wierzyć, że postępują racjonalnie, (4) strony muszą być konieczne zdolne do zmiany przekonań.

By w ogóle zastanawiać się nad tym, czy dyskusja ma służyć raczej przekonaniu oponenta, czy raczej dojściu do prawdy i by szczegółowo móc analizować tę kwestię, konieczne jest zbadanie, czy strony dyskusji konieczne muszą różnić się co do poglądów. Jeśli bowiem nie musi być tak, że strony różnią się poglądami między sobą, a wręcz mogą być zgodne, to niemożliwe jest przekonanie współrozmówcy, wedle oczywistości, że nie można przekonać już przekonanego. Powstaje wtedy pytanie, czy w takiej sytuacji możemy mówić o dyskusji, czy już raczej jedynie o rozmowie, czy tak zwanej wymianie zdań, czy poglądów? Warto przy tym zauważyć, że samo pojęcie „wymiana poglądów” zakłada na poziomie leksykalnym pewną nietożsamość rozmówców co do żywionych poglądów, skoro bowiem „wymieniają się” poglądami, to muszą te poglądy być różne – wymienianie się identycznymi przedmiotami traci sens. Idąc dalej, można podjąć pewną analogię do fizyki – jakkolwiek przepływ energii między dwoma ośrodkami możliwy jest jedynie wtedy, kiedy poziom tej energii w tych ośrodkach jest różny – dla przykładu nie nastąpi samoistna wymiana ciepła, między ściśle przylegającymi do siebie ołowianymi sześcianami, jeśli te mają identyczną temperaturę, na podobnej zasadzie nie nastąpi samoistny przepływ między dwoma połączonymi naczyniami, jeśli w obu poziom cieczy jest taki sam. Jeśli więc przyjąć ów punkt, że warunkiem dyskusji jest różnica zdań, to można posłużyć się pewną nieco może nacięganą i przerysowaną analogią do praw fizyki – tak jak w fizyce mówi się o prawie entropii – że samoistnie w przyrodzie zachodzą tylko takie procesy w wyniku których energia ulega rozproszeniu, a uporządkowanie

układu spada – tak na gruncie teorii komunikacji można byłoby stwierdzić, że samoistnie do dyskusji dojść może jedynie wtedy, kiedy potencjalnie możliwe jest, że dyskusja doprowadzi do ujednolicenia poglądów – paradoksalnie, podobnie jak w fizyce równomierne rozłożenie cząsteczek powietrza w przestrzeni jest przejawem rozproszenia i nieuporządkowania, tak samo w aspekcie społecznym unifikacja światopoglądowa jest przejawem rozproszenia intelektualnej „energii” i zrównania światopoglądowego krajobrazu, w taki sposób, by nie występowały w nim przeciwstawne ośrodki skupiające wyłącznie idee i opinie jednej opcji światopoglądowej. Tego rodzaju analogia jest jednak naciągana i może pełnić jedynie funkcje ilustracyjne. Jest natomiast cenna o tyle, że przez porównywanie zjawisk komunikacji do zjawisk fizycznych, klaruje obraz pewnych specyficznych cech właściwych komunikacji i dyskusji, które odróżniają ją od tej prostej fizycznej analogii, a przez to prowadzi nas do ciekawych wniosków istotnych z punktu widzenia tematu niniejszej pracy.

Przeprowadzoną powyżej analogię można zaatakować już to z jednej zasadniczej pozycji – otóż w fizyce mamy do czynienia z ogólnym obowiązywaniem prawa entropii – ogólnie jest tak, że nieuporządkowanie i rozproszenie energii wzrasta, i choć możemy wskazać w odpowiednio małym przedziale czasowym i przestrzennym sytuacje takie, w których wzrasta uporządkowanie, a energia ulega skupieniu a nie rozproszeniu, to w ogólnym rozrachunku okazuje się jednak, że jest tak jak głosi prawo o entropii. Tymczasem w świecie społecznym i w aspekcie komunikacji międzyludzkiej, ciężko jednoznacznie określić, czy ogólna jest tendencja do rozpraszania światopoglądowej „energii”, czy też przeciwnie – do jej skupiania i porządkowania. Można wręcz przypuszczać, że w wymiarze globalnym mamy do czynienia raczej ze skupianiem owej „energii” i ludzie pozostawieni sami sobie nie wypracują wspólnego światopoglądu, ale raczej będą się dzielić na coraz to mniejsze grupki różniące się coraz mniejszymi drobiazgami w swoich światopoglądach. z drugiej strony istnienie pewnej siły ujednolicingącej da się zauważyć w tym, że w perspektywie historycznej, na różnych etapach rozwoju cywilizacji ludzkiej, dominowały pewne sposoby postrzegania świata, a to znaczy, że ludzie w jakimś sensie upodabniali się do siebie. Jednak to można też uznać, za przejaw jedynie jakiejś fluktuacji, a przegląd historii filozofii pozwala zobaczyć, że istotnie z biegiem lat mamy do czynienia z coraz większym rozgałęzianiem się drzewa opcji światopoglądowych. Idąc dalej trzeba też zauważyć, że przepływ tej intelektualnej „energii” potencjalnie zmierzający do unifikacji poglądów zachodzi w stosunkowo małych grupach, kiedy rozmawia dwoje ludzi, albo kilkunasto-, maksymalnie kilkudziesięcioosobowa grupa. Gdy grupa zacznie się rozrastać, siłą rzeczy zaczną powstawać pewne, by tak rzec, „obozy” skupiające zwolenników poszczególnych opcji, a ci zaczną się raczej okopywać coraz bardziej na swoich pozycjach niż w ramach faktycznej dyskusji starać się przekonać siebie nawzajem. Trzeba więc nam stwierdzić, że w zależności od tego jak szeroki kąt patrzenia na panoramę intelektualną po-

populacji obierzemy, uzyskamy różny obraz tej populacji – w wymiarze globalnym da się zauważyć pewne dominujące tendencje, ale jednocześnie wyraźna jest skłonność, do okopywania się na uprzednio przyjętych pozycjach, choćby się było w mniejszości. W wymiarze mikrospołecznym, okazuje się, że mamy do czynienia z rzeczywistą wymianą poglądów i przynajmniej potencjalną możliwością ich ujednolicenia. Jest jednak w tym wszystkim jeszcze jeden czynnik, tym ważniejszy, im mniejszy kąt obserwacji przyjmujemy – jest nim intencjonalność – w wymiarze ogólnoswiatowym jest ona bez większego znaczenia, w tym sensie, że opór jednostki, albo jej pokłask nic nie zmieni, w wymiarze mikrosocjologicznym, albo, jak kto woli, społeczno-psychologicznym, jest to czynnik bardzo istotny, gdyż jednostka może stawiać świadomie i z wyboru opór racjonalnym argumentom drugiej strony. Do tego dochodzą pewne determinanty psychologiczne, wynikające z uwarunkowań charakterologicznych i swego rodzaju temperamentu intelektualnego, jeśli wolno posłużyć się tego rodzaju określeniem, i tak na przykład osoby uległe, intelektualnie niesamodzielne, czy też mające silną potrzebę poczucia wspólnoty, będą łatwo ulegały oponentom, choćby ci nawet nie szczególnie racjonalnie argumentowali, podczas gdy osoby samodzielne intelektualnie, pewne siebie i asertywne, czy wręcz uparte, a nawet przekorne, będą miały skłonność do pozostawiania przy swoich opiniach, często nawet dla samego faktu działania wbrew temu, czego prawdopodobnie ich interlokutor by chciał. Warto też w tym momencie nadmienić skłonności, które dają o sobie znać szczególnie wyraźnie w kontekście politycznym – chodzi mianowicie o skłonności konserwatywne, albo liberalne – pierwsze zachowawcze, drugie postępowe – są one najprawdopodobniej wypadkową uwarunkowań biologicznych, psychologicznych, kulturowych i intelektualnych, tym niemniej nie stanowią w tej chwili przedmiotu naszego zainteresowania, z tego względu poprzestaniemy wyłącznie na ich zasygnalizowaniu.

Wbrew schematowi Tokarza nie wydaje się, by konieczna była radykalna różnica – nie musi koniecznie być tak, że jedna strona twierdzi, że T, a druga – że nie-T – wystarczy jak się zdaje, by jedna strona twierdziła, że T, a druga choć zasadniczo skłonna przyjąć, że T, zgłaszała jedynie pewne drobne wątpliwości – taki scenariusz wydaje się być wystarczający by nazwać jakąś sytuację komunikacyjną dyskusją – warto też zauważyć, że taki początkowy układ sił wcale nie zakłada, że wątpliwości podnoszone przez drugą stronę zostaną rozwiązane – równie dobrze może okazać się, że wątpliwości te są całkowicie zasadne i słuszne, a koniec końców okaże się, że obie strony wspólnymi siłami dojdą do konkluzji, że nie-T, mimo że na początku jedna strona twierdziła, że T, a druga wyraźnie skłaniała się ku tej samej tezie. Idąc dalej możemy sobie wyobrazić sytuację, w której stronom początkowo wydaje się, że różnią się co do poglądów, a w toku rozmowy dochodzą do przekonania, że w gruncie rzeczy myślą w danej sprawie dokładnie to samo, a jedynie na początku różnie swoją myśl sformułowały i przez to uległy złudzeniu, że myślą różnie. Przeanalizujmy następującą sytuację:

Przykład 23. *Rozmawiają dwie osoby.*

A: Ostatnie badania wykazały, że masło jest zdrowsze od margaryny.

B: Masło wcale nie jest zdrowe, mój dziadek jadł dużo masła i miał od niego sklerozę.

A: Amerykańscy naukowcy to badali, są na to dowody.

B: a co mi tam po amerykańskich naukowcach... w rodzinie mojego ojca wszyscy jedzą dużo masła i mają cholesterol za wysoki, nadciśnienie i nadwagę.

A: No tak, jak się zjada kostkę masła dziennie na głowę, to faktycznie można się pochorować...

B: No więc sam widzisz. Naczytasz się jakichś głupot i potem tak opowiadasz...

A: Ale ja wcale nie mówię, że masło jest zdrowe, ani tym bardziej, że można je jeść w dowolnych ilościach, a jedynie, że jest zdrowsze od margaryny. Poza tym z tłuszczami w diecie nie można przesadzać, to prawda, ale są potrzebne, choćby po to by stworzyć środowisko dla przyswojenia witamin rozpuszczalnych w tłuszczach.

B: To prawda, wcale nie twierdzę, że należy zupełnie zrezygnować z tłuszczów, ale widzę co robią w rodzinie mojego ojca i jakie są tego konsekwencje, dlatego nie można masła jeść jak kartofli.

A: Tak!, zgadzam się, chodzi mi tylko o to, że lepsze jest masło niż margaryna, bo jest bardziej naturalne.

B: Aaa... o to ci chodziło, to rzeczywiście masz rację. Zgadzam się z tobą.

w margarynach jest cała masa polepszaczy smaku i temu podobnych wynalazków, ludzie tylko od tego chorują.

W przykładzie 23. mamy do czynienia właśnie z sytuacją, w której strony z początku sądzą, że mają różne poglądy w sprawie i zaczynają się spierać i przekonywać. Jednak w toku rozmowy okazuje się, że w istocie zarówno A jak i B myślą bardzo podobnie, B bez zastrzeżeń zgadza się przyjąć to co na początku A podaje do wiadomości, a cała rozmowa jest skutkiem nieporozumienia, co do tego, co tak naprawdę powiedział A. Zauważmy jednak, że również A z początku nie orientuje się, jakie nieporozumienie zaszło, dopiero po chwili sprostowuje o co mu chodziło. Jak się zdaje, można sytuację taką nazwać dyskusją. W przykładzie 23. jest to rozmowa jak na warunki niniejszej pracy umiarkowanie rozbudowana, ale w realnym świecie podobnej konstrukcji dialogi i sytuacje analogiczne do tej opisanej w przykładzie mogą być dużo bardziej rozbudowane i złożone, choć generalna struktura pozostanie zawsze podobna. Wyobraźmy sobie teraz, że na koniec wymiany zdań z przykładu 23. dołącza się trzeci rozmówca, który komentując pyta jedynie – o czym tak dyskutujecie? Pytanie takie nie byłoby w tym kontekście zaskakujące, a samo słowo „dyskutować” jest tu trafnie użyte – może jeszcze w przypadku dość krótkiej – biorąc pod uwagę to z czym mamy do czynienia naprawdę – rozmowy nazwanie tego dialogu dyskusją jest nieco na wyrost, ale zastosowanie pojęcia dys-

kusji do określenia analogicznej, ale dużo bardziej rozbudowanej rzeczywistej sytuacji wydaje się już zupełnie trafne. Weźmy teraz pod uwagę, że w istocie rzeczy między rozmówcami w takich sytuacjach tak naprawdę nie ma miejsca różnica zdań, tak naprawdę obie strony myślą tak samo, a w toku rozmowy ustalają jedynie, że myślą podobnie. Skoro rozmowę taką nazwać możemy dyskusją, to znaczy, że nie jest warunkiem koniecznym dyskusji różnica poglądów, tym niemniej rozmowa w takiej sytuacji prowadzi do ustalenia jakiegoś konsensusu. Można nieco uszczegółowić analizę i stwierdzić, że strony nie tyle po prostu nie różnią się co do poglądów, co różnią się jedynie pozornie, we własnym subiektywnym przekonaniu. Przyjmując taki opis sytuacji możemy stwierdzić, że dyskusja prowadzi tu do ustalenia co druga strona myśli na dany temat (choć początkowo zamiarem stron nie jest oczywiście takie ustalenie, ale raczej zabicie tezy przeciwnika).

Powody dla których przynajmniej jedna ze stron może mylnie sądzić, że zachodzi różnica zdań, mogą być dwojakiego rodzaju. *Po pierwsze* jedna ze stron może niezgrabnie sformułować swoją myśl, a przez to być opacznie zrozumiana przez tę drugą stronę – może do tego dojść na drodze zwykłej pomyłki, niezręczności językowej, użycia skrótów myślowych, ale również może do tego dojść w wyniku niewystarczających kompetencji czy to językowych, czy to przedmiotowych osoby, która formułuje myśl – może ona formułować wypowiedzi wieloznaczne z przyczyn gramatycznych, bądź też wręcz formułować zdania, które rozumiane wprost znaczą coś zupełnie przeciwnego, niż to co osoba taka ma na myśli, może też nie doprecyzowywać wieloznacznych pojęć, czy też błędnie używać pojęć, których znaczenia dobrze nie zna – w sytuacji takiej wypowiedź może być rozbieżna względem przekonań nadawcy. w takich przypadkach duże znaczenie ma, czy rozmówcy się znają czy nie, a także to, czy rozmowa zaczepiona jest w jakimś szerszym kontekście, czy też nie. Jeśli rozmówcy się znają, wtedy pomimo językowych i merytorycznych niezręczności, czy błędów, będą się rozumieć właściwie, bo każdy z nich będzie już znał przynajmniej w ogólnym zarysie przekonania drugiego i w tym kontekście będzie odczytywał jego wypowiedzi, ponadto będzie znał i rozumiał skróty myślowe stosowane przez swojego współrozmówcę. Jeśli dyskusja zawieszona jest w jakimś konkretnym, jasnym kontekście, również rozmówcy mogą pomimo niedostatków formalnych i materialnych rozumieć się wzajemnie, bo niedostatki bieżących wypowiedzi będą uzupełniane tym, co wynika z kontekstu, w odniesieniu do kontekstu będzie można również rozumieć trafnie skróty myślowe – niejednokrotnie bywa tak, że wyłącznie w odpowiedzi na potrzebę chwili, dla usprawnienia komunikacji, dwóch rozmawiających, choćby nawet nie znało się wcześniej, wypracowuje sobie pewne skróty myślowe i określenia, którymi posługują się oni w dalszej rozmowie. Takie i podobne sytuacje zdarzają się nagminnie w codziennej komunikacji i rozmowach, i często one właśnie leżą u podstaw dyskusji, a nie realna różnica przekonań.

Po drugie jedna ze stron może opacznie rozumieć kierowany do niej komunikat – w sytuacji takiej również będziemy mieli do czynienia z pozorną różnicą zdań, kiedy to przynajmniej jeden z rozmówców przekonany jest, że drugi ma odmienne od niego zdanie w jakiejś kwestii. Podobnie jak w pierwszym przypadku – kiedy to przyczyna nieporozumienia leży po stronie nadawcy – tak i tutaj problem może dotyczyć struktury formalnej, czy gramatycznej, albo leksykalnej, a może dotyczyć kwestii merytorycznych. Ktoś może mieć niskie kompetencje językowe i z tej przyczyny błędnie, lub w sposób niepełny rozumieć komunikaty nadawcy, może odbiorca błędnie rozumieć jakieś pojęcia, bądź też nie znać ich wcale, może być pozbawiony wyczucia pewnych językowych subtelności wynikających z intonacji, akcentu, czy niuansów składniowych, może w końcu mieć deficyty wiedzy przedmiotowej, by właściwie komunikat taki rozumieć.

Musimy nadmienić w tym miejscu, że wspomniane, stojące na drodze do porozumienia, niskie kompetencje językowe, czy to po stronie nadawcy, czy odbiorcy, nie muszą wcale oznaczać jego niskich kompetencji intelektualnych, mogą bowiem wynikać choćby z tego, że posługuje się on w danej rozmowie językiem obcym, który, nawet jeśli zna go dobrze i płynnie się nim posługuje, jednak nie jest dla niego językiem ojczystym i choć płynnie się nim posługuje i rozumie go, to jednak brakuje mu wyczucia właściwego *native speaker'owi*. Możemy sobie w tym miejscu wyobrazić sytuację, w której na międzynarodowej konferencji naukowej Polak i Koreańczyk rozmawiają po angielsku na jakieś sporne kwestie naukowe, dotyczące choćby narzędzi statystycznych zastosowanych przy przedstawianych badaniach populacyjnych – załóżmy, że obaj płynnie mówią po angielsku, ale nie znają tego języka wybitnie i daleko im do rodzimych jego użytkowników – jeśli w wyniku takiej rozmowy ustalą, że w istocie dobrze się rozumieją i myślą tak samo, a problem leży jedynie w sferze językowej, to całkiem adekwatnie można powiedzieć, że „w toku dyskusji ustalili, że podniesiony problem miał charakter jedynie językowy” – a to oznacza, że dyskusją nazwać można nie tylko prowadzącą do merytorycznych ustaleń rozmowę, ale również rozmowę, której konkluzją jest, że spór ma charakter jedynie językowy.

Podsumowując te rozważania o różnicy poglądów jako warunku dyskusji, musimy stwierdzić, że cytowane przez Tokarza stwierdzenie, jakoby różnica poglądów była koniecznym warunkiem dyskusji, jest zbyt mocne i trzeba je osłabić. Istotnie pewna różnica wydaje się leżeć u podstaw dyskusji, ciężko bowiem, jak już wspominaliśmy, wyobrazić sobie dyskusję między dwójką osób, z których obie mają ten sam pogląd i dokładnie te same argumenty na jego poparcie. Wyobraźmy sobie sytuację, w której strony mają ten sam pogląd, ale argumentują go w odmienny sposób i w wyniku rozmowy potakują sobie, lub odpowiadają wyrażeniami w rodzaju – „faktycznie, to dodatkowy argument, że...”, „nigdy o tym nie pomyślałem, to osta-

tecnie rozstrzyga, że...”, „od dzisiaj to będzie mój kolejny argument, że...” – sytuacja taka wydaje się jak najbardziej możliwa – początkujący liberał może na przykład w toku dyskusji ze zdumieniem stwierdzić, że nie tylko humanistyczne idee, ale również współczesna biologia potwierdza wiele jego przekonań, a bojownik o tolerancję na tle rasowym może z zadowoleniem skonstatować w wyniku jakiejś dyskusji z biologiem, że pojęcie rasy jest pozbawione sensu z przyczyn biologicznych, o czym wcześniej mógł nie wiedzieć, a poglądy swe i działania argumentować jedynie ogólnikowo odwołując się do ideału równości.

Stwierdzić więc musimy, że ostatecznym minimum dyskusji jest przynajmniej pozorna nieznamość przez jedną ze stron jakiegoś argumentu na rzecz tezy, którą ta strona głosi.

Twierdzenie 2. Ostatecznym minimum dyskusji jeśli chodzi o relację między poglądami stron jest, by jedna ze stron utrzymywała (a nawet udawała), że nie zna bądź nie rozumie jakiegoś argumentu na rzecz tezy, którą strona ta głosi. w przeciwnym razie nie dojdzie do dyskusji, bo żadna ze stron nie będzie miała drugiej w sensie intelektualnym i w ramach dyskusji nic do zaoferowania, ani nic od niej nie będzie w tym sensie potrzebowała.

Nieznamość taka może być upozorowana przez stronę wyłącznie w celu sprowokowania dyskusji. Oczywiście w realnym świecie, jeśli w ogóle mamy do czynienia z tak skrajną sytuacją, to zdarza się to niezmiernie rzadko, zwykle bowiem prowokator wybiera więcej, niż tylko jeden, punktów, w których stawia kontrę, bądź udaje niedoinformowanego. Prowokatora należy rozumieć tu możliwie szeroko – może nim być nauczyciel czy wykładowca, który obieca na poły majeutyczną metodę dydaktyczną i samemu zdając sobie dokładnie sprawę z tego, jak się rzeczy mają, może prowokować ucznia do myślenia i analizy. Nie bez przyczyny mówi się, o prowokowaniu do dyskusji – jest to świadomy zabieg, który ma zachęcić inne osoby do rozmowy, prowokowanie takie odbywa się właśnie przez celowe wygłoszenie kontrowersyjnej we własnym mniemaniu tezy – w takiej sytuacji, kiedy dyskusja jest sprowokowana świadomie, mamy właśnie do czynienia z pozorną różnicą poglądów lub co najmniej argumentów. Jest to, jak już określiliśmy – niezbędne minimum – za tym idą kolejno coraz mocniejsze opcje – nie mamy prowokatora, ale kogoś kto faktycznie nie zna wszystkich argumentów, dalej – kogoś kto nie do końca zgrabnie formułuje swoje myśli, bądź też niezbyt sprawnie rozumie interlokutora, aż w końcu dochodzimy do sytuacji, w której różnica jest realna i zachodzi tak na poziomie argumentacji, jak i na poziomie samych głoszonych tez. Tak więc różnica poglądów nie jest w dyskusji konieczna, natomiast bezwzględnie konieczną jest co najmniej jakaś pozorna różnica co do przynajmniej jednego argumentu.

Dyskusja jako metoda poznania i przekonywania

Wróćmy teraz do pytania, które postawiliśmy sobie kilka stron wcześniej i ze względu na które analizowaliśmy kwestię, czy różnica zdań jest do dyskusji bezwzględnie konieczna. Analizy te doprowadziły nas do wniosku, że rozumiana ściśle różnica poglądów nie jest niezbędnym warunkiem dyskusji, natomiast konieczna jest przynajmniej pozorna różnica co do przynajmniej jednego argumentu. Oznacza to ni mniej, ni więcej, jak to, że by dyskusja mogła się zawiązać, przynajmniej jednemu z potencjalnych rozmówców musi wydawać się albo, że jakiś jeden argument przeciwnika jest błędny, albo że nic nowego nie wnosi do dyskusji, albo że jest cenny i wymaga głębszego wglądu, albo też po prostu budzi jakieś zainteresowanie czy wątpliwości z jego strony. w sytuacji takiej, nawet jeśli potencjalni dyskutanci będą zgodni co do głoszonej tezy, to dyskusja będzie dotyczyła jednego argumentu – będzie albo zmierzała do uznania go za błędny czy bez znaczenia, albo do większego jego zrozumienia, jeśli będzie to argument w przekonaniu któregoś z dyskutantów. Potencjalni dyskutanci muszą się więc przynajmniej różnić w swoim stosunku do przynajmniej jednego z argumentów przemawiającego na rzecz tezy, bądź przeciw niej.

Można podać tę konkluzję w wątpliwość i stwierdzić, że w takiej sytuacji dyskusja nie będzie dotyczyła już tezy, ale samego argumentu. Jest to o tyle celna krytyka, o ile mamy do czynienia z dyskusją na z góry zadany temat.

Przykład 24. Załóżmy, że jakiś niezbyt rozgarnięty dziennikarz przygotowując odcinek swojego programu publicystycznego, chciał porozmawiać z zaproszonymi politykami o problemie przyjmowania uchodźców do Polski, ale w taki sposób dobrał gości do swojego programu telewizyjnego, że mają oni jednakowy pogląd w tej sprawie i wszyscy sądzą, że uchodźców nie należy przyjmować.

W takiej sytuacji, skoro wszyscy zgadzają się co do tego, że uchodźców przyjmować nie należy, dyskusja na ten temat w zasadzie nie będzie możliwa, przerodziłaby się w zasadzie wyłącznie w przyklaskiwanie i potakiwanie sobie nawzajem, co dałoby w efekcie obraz dość groteskowy. Nie bez przyczyny tego rodzaju „dyskusje” spotykają się z drwinami ze strony słuchaczy i ze złośliwymi docinkami skierowanymi w stronę autorów tychże rozmów. Jeśli jednak wszyscy rozmówcy będą sądzić, że Polski nie stać na przyjmowanie uchodźców, ale jeden z rozmówców zaoponuje, jakoby uchodźcy stanowili śmiertelne zagrożenie dla porządku w państwie i dla bezpieczeństwa Polaków, wtedy istotnie może wywiązać się dyskusja, z tym że będzie to już dyskusja nie o tym, czy przyjmować uchodźców, ale o tym czy stanowią oni zagrożenie.

Można próbować wybrnąć z tej sytuacji stwierdzając, że przecież rozstrzygnięcie tej by tak rzec pobocznej dyskusji jest nie bez znaczenia dla tematu zasadniczego i rzuca pewne światło na problem uchodźców w ogóle a także na możliwe jego rozstrzygnięcia – jeśli argumentem przeciw ich przyjmowaniu jest wyłącznie to, że nas na to nie stać, to możemy dążyć do poprawy warunków ekonomicznych tak, żeby pomóc ludziom w potrzebie, jeśli natomiast faktycznie przyjąć, że stanowią oni zagrożenie, to nawet jeśli poprawimy warunki bytowe w naszym państwie, to uchodźców nie powinniśmy do niego wpuszczać – te dwie różne wizje, powiązane z różnymi rozstrzygnięciami pobocznego pytania, dotyczą już kwestii właśnie zasadniczej i w tym sensie zarzut przedstawiony w poprzednim akapicie nie zachowuje aktualności, nawet bowiem skierowanie dyskusji na boczny to nie rozstrzyga jeszcze o tym, że jest ona już zupełnie oderwana od tematu, który był jej zarzewiem. Ponadto trzeba nam zwrócić uwagę, że sformułowany przez nas ów warunek minimalny dyskusji, mianowicie pozorna różnica co do przynajmniej jednego argumentu, w ogóle nie zakłada ciągłości tematu dyskusji, a jedynie stwierdza, co musi zajść, by – mówiąc kolokwialnie – między ludźmi zaiskrzyło i by podjęli dyskusję – jakąkolwiek dyskusję, a nie jakąś konkretną.

Rozważania o różnicy zdań, jako warunku dyskusji, rzucają światło na kwestię tego, czy dyskusja ma prowadzić do ustalenia prawdy, czy do przekonania rozmówcy, albo publiczności. Przypuśćmy hipotetycznie, że absolutnie żadna różnica między potencjalnymi rozmówcami nie zachodzi, a mimo to dochodzi między nimi do rozmowy. Powiedzielibyśmy o takiej sytuacji, że jest to „przekonywanie przekonanego”, czyli bezpotrzebny trud, po co bowiem „wywierać otwarte drzwi”, jak zwykło się to jeszcze inaczej określać. Skoro w sytuacji takiej rozmowa mogłaby być określona przez obserwatora „przekonywaniem przekonanego”, można byłoby wysnuć wniosek, że nieświadomie, niejako *a priori*, zakładamy, że rozmowa ma służyć przekonywaniu, a nie dojściu do prawdy. Ponadto warto na marginesie zauważyć w tym miejscu, że zupełnie adekwatną i nie budzącą zdziwienia reakcją obserwatora w takiej sytu-

acji, mogłoby być stwierdzenie – „i po co cała ta dyskusja, skoro się ze sobą zgadzacie” – użycie tutaj pojęcia dyskusji nie wygląda mało zgrabnie, co sugeruje, że reguły posługiwania się słowem „dyskusja” dopuszczają odnoszenie go do rozmów, w których rozmówcy niekoniecznie mają różne zdanie w jakiejś sprawie. Idąc dalej możemy stwierdzić, że na taką reakcję obserwatora, zupełnie adekwatną repliką byłoby stwierdzenie jednego z rozmówców – „ta dyskusja ma jak najbardziej sens, jakkolwiek bowiem zgadzam się z moim interlokutorem co do istoty sprawy, tak jego argumenty są zupełnie różne od moich i nie do końca je rozumiem” – taka riposta znów jakby zawraca nas z obranej przed sekundą drogi na tory tych ustaleń, do których doprowadziła nas wcześniejsza analiza – jeśli jeden z dyskutantów stwierdza, że „dyskusja ma jak najbardziej sens” to znaczy, że komentarz obserwatora uznał za sugestię, jakoby rozmowa w tej sytuacji pozbawiona była sensu – interpretacja taka jest zgodna z naszymi intuicjami językowymi, istotnie obserwator poczynił tego rodzaju aluzję w kierunku rozmawiających, ale skoro tak, to prowadzi nas to mimo wszystko do wniosku, że z dyskusją jakaś minimalna różnica jest koniecznie związana i jeśli nawet możemy odnieść termin „dyskusja” do rozmowy między dwiema osobami, które nie różnią się pod względem przekonań w temacie, którego rozmowa dotyczy, to jedynie w szczególnych sytuacjach, podobnych do tej opisanej wyżej i z tym zastrzeżeniem, że nawet jeśli *expressis verbis* tego nie stwierdzimy, to jednak w podtekście będzie to dyskusja bez sensu. Możemy więc zmodyfikować jeszcze nieco nasze poprzednie ustalenia, stwierdzając, że zasadniczo dyskusja wymaga przynajmniej pozornej różnicy między potencjalnymi rozmówcami, co do przynajmniej jednego argumentu, a w wyjątkowych sytuacjach możemy dyskusją nazwać rozmowę, której różnica żadna nie dotyczy, z tym, że w takich sytuacjach dyskusja będzie pozbawiona sensu. Na rzecz takiego ujęcia tematu przemawia jeszcze to, że jest to ujęcie zbieżne z naszymi odczuciami w sytuacji, kiedy prowadzimy z kimś zaciętą, długą dyskusję, by po czasie zrozumieć, że tak naprawdę myślimy tak samo, a tylko inaczej to opisujemy, bądź wyraziliśmy się jedynie niegramatycznie – w takiej sytuacji bardzo często towarzyszy nam właśnie poczucie, że cała „dyskusja” była niepotrzebna, a przynajmniej sytuacja nie wymagała, by była to dyskusja tak szeroko zakrojona, bowiem zgadzamy się z naszym rozmówcą co do natury rzeczy, a różnimy jedynie na poziomie werbalnego opisu. To raz jeszcze pokazuje, że pojęcia, którym brak intersubiektywnie i empirycznie dostępnego desygnatu, są nieostre, budzą wątpliwości przy definiowaniu, a z drugiej strony, że absolutnie ściśle i ostateczne definiowanie nie jest tu konieczne, by sprawę rozjaśnić i pojąć.

Skoro więc wiemy już, że musi istnieć jakaś minimalna różnica między potencjalnymi rozmówcami, by mogło dojść do sensownej dyskusji, zastanówmy się przez moment nad tym, czemu akurat różnica uruchamia dyskusyjną maszynę, a jednogłos światopoglądowy rzadko do dyskusji prowadzi. Powodów tego zapalnego, by tak rzec, działania różnicy zdań może być

wiele. Na razie bez rozstrzygnięcia, przyjmijmy hipotetyczną alternatywę, że dyskusja ma prowadzić do prawdy lub do przekonania przeciwnika (lub obserwatora). Opcje te pozwalają wnioskować o wielości powodów, dla których ludzie podejmują dyskusje. Jeśli dyskusja ma prowadzić do rozstrzygnięcia tego, jak jest naprawdę, to rozmówcom towarzyszyć będą pobudki idealistyczne, poznawcze i w zasadzie nic prócz nich. Natomiast jeśli dyskusja ma prowadzić do przekonania rozmówcy lub obserwatora, to możemy wyliczyć cały wachlarz powodów, które skłaniają ludzi do dyskusji – powody takie mogą być natury psychologicznej, bądź ekonomicznej. Nie zagłębiając się nadto w arkana psychologii, przyjmując naukowe *status quo* tej dyscypliny, możemy stwierdzić, że psychologiczne pobudki podejmowania dyskusji mogą być świadome, bądź nie, a sprowadzić je można do jednej – odmiennosć poglądów osoby, którą spotykamy wzbudza w ludziach jakiegoś rodzaju obawę – mogą na przykład obawiać się, że sami są w błędzie i dla podniesienia poczucia własnej wartości, albo by przekonać samych siebie, będą przekonywać innych, bowiem przekonanie kogoś do własnych poglądów da im poczucie, że muszą to być przecież poglądy zasadne, skoro ktoś je przyjął, do tego wspólnota ludzi daje im poczucie bezpieczeństwa, wspólnota poglądów daje poczucie bezpieczeństwa intelektualnego, którego deficyt mogą odczuwać, a by taką intelektualnie bezpieczną wspólnotę stworzyć, trzeba im przekonywać innych, jeśli by się bowiem wyrzekli swoich poglądów, by stać się podobnymi innym, *de facto* przyznaliby się do błędu, a świadomość własnej omyłności, która z pewnością w takiej sytuacji przynajmniej chwilowo by wzrosła, jest wrogiem poczucia bezpieczeństwa i osadzenia w jakimś ostatecznym układzie odniesienia. Ludzie tacy mogą mieć niską tolerancję porażki i obawiać się własnej omyłności, o której bezlitośnie przypomina obecność w najbliższym otoczeniu osób myślących inaczej. Może też być przeciwnie, zapaleni dyskutanci mogą być przekonani o własnej intelektualnej przewadze i o posiadaniu monopolu na słusność, a w takim wypadku z jednej strony możemy mieć do czynienia z bliźniaczym względem poprzedniego mechanizmem, w którym zarozumialec będzie tępił każdą odmiennosć światopoglądową, widząc w niej zamach na własną nieomyłność, z drugiej strony zarozumialec może żywić jakieś poczucie misji dziejowej i chcieć nawracać napotkanych zwykłych zjadaczy chleba na jedynie słuszny jego zdaniem światopogląd. Do psychologicznych uwarunkowań dyskusji można by z pewnością wliczyć też czynniki charakterologiczne – ludzie zadziorni, czy agresywni prędzej podejmą dyskusje niż introwertycy, podobnie przekorni, czy złośliwcy, chętnie podejmą dyskusję ludzie otwarci i asertywni, lub tacy, którzy sądzą, że mają coś istotnego do powiedzenia, choćby nie wiązało się to w istocie z tematem dyskusji, ale również odważny człowiek z nerwicą prędko podejmie dyskusję, jeśli tylko poczuje się w jakiś sposób zdeprecjonowany przez hierarchię wartości prezentowaną przez swego rozmówcę.

Drugą kategorią powodów, które skłaniają ludzi do podejmowania dyskusji i przekonywania innych, są powody ekonomiczne – oczywiście użycie terminu „ekonomiczne” jest w tym przypadku przenośnią. Przez ekonomiczne powody, które są przyczyną wchodzenia w dyskusję, rozumiem wszystkie takie powody, które przynoszą na końcu jakąś korzyść dla osoby, która decyduje się włączyć w dyskusję. Korzyść taka nie musi być materialna, czy finansowa, może być również subiektywna. w tym sensie możemy stwierdzić, że na pewno zbiór powodów psychologicznych co najmniej krzyżuje się ze zbiorem powodów ekonomicznych (jeśli nie jest wprost jego podzbiorem) – to znaczy, że z pewnością wiele z psychologicznej natury przyczyn dyskusji prowadzi do jakiejś formy korzyści – korzyści psychologicznej – podniesienia poczucia własnej wartości, czy chociaż zabezpieczenia przed spadkiem tego poczucia, połechtania wybujałego ego, generalnie – zaspokojenia potrzeb psychicznych i emocjonalnych. Ciężko wskazać taką psychologiczną przyczynę dyskusji, która nie wiązałaby się z jakąś formą korzyści, wobec czego możemy powziąć następującą hipotezę:

Hipoteza 5. Każda psychologiczna przyczyna dyskusji jest jednocześnie przyczyną ekonomiczną, bowiem prowadzi do jakiejś formy korzyści, choćby subiektywnej.

Można byłoby pociągnąć rozważania dalej i spytać, co w przypadku osób w jakiś sposób psychicznie zaburzonych, jakichś hipotetycznych masochistów, którym przyjemność sprawia wystawianie się na pośmiewisko, albo osób z kompletnie zniszczonym poczuciem własnej wartości, które wręcz poszukiwać będą w otaczającym świecie sytuacji, w których znajdą potwierdzenie swego niskiego poczucia własnej wartości, dla przykładu po to, by usprawiedliwić swoją bezczynność na zasadzie – „nic nie robie, bo i tak nic nie umiem i nic mi nie wychodzi, bo do niczego się nie nadaję”. z tej jednak przyczyny, że rozważania te nie wydają się potrzebne do rozważenia kwestii argumentu tu quoque, zamknijmy je stwierdzeniem, że z racji, iż musimy w nich zakładać zaistnienie jakiejś psychicznej dysfunkcji czy patologii, jakiegoś zachwiania, odchylenia od normy, odbiegają od idealizacji, którą w modelu naukowym musimy się posłużyć, ponadto zauważmy, że da się w nich wskazać pewną formę zysku, dość szeroko rozumianego, ale jednak – zyskiem jest w tych przypadkach potwierdzenie, lub też dostarczenie sobie masochistycznie rozumianej przyjemności.

Kategoria ekonomicznych przyczyn dyskusji jest jednak szersza i z całą pewnością zawiera takie elementy, które dadzą się podciągnąć pod kategorię przyczyn psychologicznych tylko pod warunkiem szerszego rozumienia pojęcia zjawisk psychicznych – na potrzeby rozważań o przyczynach dyskusji, przez pojęcie przyczyny psychologicznej rozumiem pojęcie takiej przyczyny, która bezpośrednio odnosi się do relacji społecznej z potencjalnym interlokutorem, do tego jakie wrażenie podmiot chce na nim wywrzeć, lub co zagwarantować sobie

w sensie czysto psychologicznym, emocjonalnym, a nie materialnym. Oczywiście korzyści materialne możemy redukować do jakichś potrzeb psychologicznych stojących za chęcią pozyskania tych korzyści, nie mniej w ramach tej pracy nie będziemy dokonywali tego typu redukcji. Tak więc przez przyczyny ekonomiczne podejmowania dyskusji rozumiemy wszelkie niewewnętrzne korzyści odnoszone przez podmiot, o którym mowa – może to być zdobycie elektoratu, pieniędzy, przedmiotów materialnych, budowanie prestiżu, który może owocować w interesach etc., może to być w końcu również zaspokojenie płciowe (o tyle o ile to można otrzymać na skutek samej dyskusji).

Analiza powodów, dla których ludzie prowadzą dyskusje, łącznie z analizą problemu istotności różnicy poglądów, jako warunku dyskusji, rzuci światło na kwestię tego, czy dyskusja winna prowadzić do prawdy, czy do przekonania przeciwnika. Stwierdziliśmy już, że w wyjątkowych sytuacjach możemy mówić o dyskusji, kiedy różnicy między rozmówcami żadnej nie ma, jednak zasadniczo dyskusji właściwa jest jakaś przynajmniej minimalna różnica między rozmówcami, choćby co do jednego argumentu. Oczywistym jest zatem, że w tych szczególnych sytuacjach, w których możemy o dyskusji mówić pomimo braku różnicy między rozmówcami, czyli w przypadku dyskusji pozbawionej sensu, nie możemy też mówić o dyskusji jako czynności zmierzającej do przekonania rozmówcy, bowiem bezsensem jest przekonywanie przekonanego. Trzeba zauważyć, że do takich dyskusji dochodzi chyba wyłącznie wtedy, gdy zachodzi przynajmniej podejrzenie, że rozmówcy mogą się różnić w przekonaniach, a sytuacja wymaga kompromisu, bądź wypracowania jakiegoś konsensusu – to dodatkowo podpira nasze wcześniejsze ustalenia, że warunkiem dyskusji jest istnienie przynajmniej pozornej różnicy między potencjalnymi dyskutantami.

Dyskusja bez sensu nie może też służyć wprost rozumianemu dojściu do prawdy, jeśli bowiem rozmówcy mają jednakowe przekonania, a różnią się co najwyżej pozornie, to siłą rzeczy ich dyskusja łatwo przerodzi się we wzajemną afirmację i będzie wzajemnym utwierdzeniem się w subiektywnie pojętej prawdzie, która to prawda może nie mieć nic wspólnego z faktycznym stanem rzeczy i będzie *implicite* prawdą jedynie w subiektywnym pojmowaniu dyskutujących. Naturalnie brak różnicy poglądów między dyskutującymi nie wyklucza, że mają oni rację, trzeba jednak wziąć pod uwagę, że skoro taki szczególny przypadek dyskusji nie może wygenerować żadnego ruchu światopoglądowego w tym sensie, że nie jest w stanie jeden dyskutant drugiego przekonać ani dla samego przekonania, bowiem ten drugi już jest przekonany, ani też nie może tego drugiego nawrócić naprawdę, bowiem ów drugi zna tę prawdę, o której mówi pierwszy i za którą argumentuje, to ciężko mówić tutaj o dochodzeniu do prawdy i z tych samych przyczyn, co już wyżej stwierdziliśmy mocą innych argumentów, nie można mówić o przekonywaniu. Wobec tego nie może dyskusja bez sensu służyć ani doj-

ściu do prawdy, ani przekonaniu rozmówcy, bowiem w subiektywnej perspektywie dyskutujących żywione przez nich przekonanie jest przynajmniej pożyteczne, a może wręcz prawdziwe, a z oczywistych względów nie można przekonać już przekonanego.

Wspominany wyżej przypadek dyskusji pozbawionej sensu sugeruje, że pojmowanie dyskusji może mieć dwa kluczowe bieguny, które wyrażają się w różnym jej rozumieniu – (1) jako proces zachodzący wyłącznie na gruncie już wygłoszonych poglądów i argumentów, zmierzający co najwyżej do wzajemnego poznania światopoglądów i argumentów, którego skrajnym przypadkiem będzie właśnie dyskusja bezsensowna, prowadzona przez ludzi, którzy mają takie same przekonania i argumenty, wiedzą o tym, a mimo to dalej dyskutują, a także (2) jako proces zmierzający do wypracowania jakiejś jakości nowej. w pierwszym przypadku dyskusja nie owocuje żadnym produktem, który byłby jakościowo inny od składowych – bez względu na to, czy dyskutujący mają te same przekonania, czy też różnią się między sobą, mogą, jeśli nie znają swoich poglądów, dyskutować po to, by wzajemnie poznać swoje opinie i argumentację. Nie jest niedorzecznością, jak się zdaje, nazywać tego rodzaju rozmowę dyskusją, może przecież dochodzić w jej trakcie do ścierania się argumentów, wyjaśniania dlaczego pewne argumenty się odrzuca, tłumaczenia jakie przyjmuje się założenia i co z nich wynika. Jest wręcz raczej racjonalnym, jeśli tylko będzie to rozmowa dostatecznie głęboka i wnikliwa, nazywać taką sytuację dyskusją. w tego rodzaju sytuacji ustaleniami wynikającymi z dyskusji jest wiedza jednej strony o tym, jakie są przekonania drugiej strony i odwrotnie. Ale wiedza ta nie jest czymś nowym, bowiem – zakładając, że wzajemne zrozumienie jest doskonałe – jest ona jedynie przeniesioną z jednego umysłu do drugiego informacją z tym tylko zastrzeżeniem, że w umyśle pierwszej osoby, która tę informację przyjmuje za swój pogląd, ma ona klasyfikację *jest tak*, a w umyśle drugiej osoby ta sama wiedza ma klasyfikację *x uważa, że jest tak* – ujmując to z pomocą naukowego wyrażenia należałoby powiedzieć, że obie te osoby różnią się predykatem, w zasięgu którego znajdują się te same stałe. Dyskusja sensu stricto, czyli taka w której mamy różnicę poglądów, również może podpadać pod ten pierwszy przypadek, w którym, w wyniku dyskusji, nie powstaje żadna nowa jakość – z taką sytuacją mamy do czynienia zawsze wtedy, kiedy jedna strona przekona drugą do swojego poglądu bez najmniejszej modyfikacji własnych przekonań, albo kiedy obie strony wypracują wspólne stanowisko będące bądź to kompromisem lub konsensusem, bądź to iloczynem czy sumą dwóch lub więcej stanowisk i nie zawierające nic, czego by wcześniej nie było w którymś z prezentowanych na początku dyskusji poglądów. Może jednak dojść do sytuacji takiej, w której na początku dyskusji dochodzi do starcia dwóch lub więcej odmiennych poglądów, a wzajemna wymiana zdań i argumentów okaże się dla dyskutantów bodźcem do zupełnie świeżego spojrzenia na zastany problem i wypracowania całkowicie nowego ujęcia nurtującej ich kwestii, ujęcia, które nie będzie tożsame ani z sumą, ani z iloczynem uprzed-

nich stanowisk i które nie będzie tożsame z żadnym z uprzednich twierdzeń – taka dyskusja jest chyba najbardziej owocnym, najpełniejszym rodzajem dyskusji, dyskusją *par excellence*. Prowadzi nas to po raz kolejny do ogólnego wniosku, że pojęcia z zakresu teorii argumentacji są nieostre i nie dają się precyzyjnie definiować, jeśli przy tym chce się by definicja ta miała sprawozdawczy, a nie projektujący charakter. Ale przede wszystkim analiza ta prowadzi nas również do wniosku szczegółowego, bardziej w tej chwili istotnego, że różne rozmowy, które z powodzeniem i nie wbrew językowej intuicji, określać możemy mianem dyskusji, tworzą swego rodzaju kontinuum, ze względu na to, co jest ich efektem – czy jest to li tylko wzajemne poznanie stanowisk, czy może przekonanie oponenta, albo korekta własnych poglądów, czy w końcu wypracowanie nowej wiedzy i świeżego spojrzenia.

W tym miejscu, skoro stwierdziliśmy, że różne przykłady dyskusji tworzą kontinuum, możemy powiedzieć, że prawdopodobnie na pytanie – czy dyskusja ma prowadzić do przekonania oponenta, czy też do poznania prawdy? – nie da się odpowiedzieć inaczej, jak tylko – to zależy, zależy od tego, z jaką dyskusją mamy do czynienia i – przede wszystkim – jaki jest zamiar dyskutujących.

Warto zauważyć, że w subiektywnej perspektywie najprawdopodobniej zazwyczaj zbiega się w jedno domniemywana przez podmiot przekonań ich pożyteczność i prawdziwość tychże, gdy bowiem pomyślimy o kimś, kto by żywił jakieś przekonanie i sądził o nim, że jest ono fałszywe, ale pożyteczne i jedynie z tego względu się go trzymał, to moglibyśmy łatwo dojść do wniosku, że człowiek ów jest niespełna rozumu. Skoro bowiem ktoś wie, że przekonanie, którego się trzyma jest fałszywe, a trzyma się go wyłącznie z przyczyn praktycznych, to znaczy, że doskonale pojmuje jak wygląda sytuacja i ciężko oprzeć się wrażeniu, że ktoś taki jednak nie jest w pełni władz umysłowych, skoro jednocześnie coś twierdzi i temu przeczy. Osoba taka w rzeczywistości ma inne przekonanie, zna prawdę i wie, że to przekonanie, które daje mu korzyści praktyczne, jest fałszywe, nie może więc o nim jednocześnie sądzić, że jest prawdziwe – tak więc już na gruncie czysto psychologicznym można w zasadzie wykluczyć sytuację taką, w której człowiek świadomie żywi fałszywe przekonanie z pobudek praktycznych. Pozostaje więc kilka możliwości, żeby je rozważyć posłużmy się oczywistym rozróżnieniem tego, co podmiot sądzi rzeczywiście i tego, czemu daje wyraz, co artykułuje – przekonania wewnętrznego i przekonania artykułowanego. Wewnętrznie nie można utrzymywać fałszywego przekonania wiedząc o jego fałszywości, by być najbardziej oszczędnym, a także ontologicznie i epistemologicznie zachowawczym możemy stwierdzić, że zdanie – „x jest przekonany, że A, chociaż wie, że $\neg A$ ” – jest po prostu bez sensu z językowego i logicznego punktu widzenia przy standardowym rozumieniu predykatów *być przekonanym, że* i *wiedzieć*. Warto

też zauważyć, że predykat *być przekonanym, że* jest w zasadzie⁵ równoważny w tej sytuacji innym predykatom takim jak – *sądzić, że, uważać, że, myśleć, że, żywić przekonanie, że* etc. – o równoważności tej świadczy fakt, że możemy wyrażenia te z powodzeniem wstawić w miejsce predykatu *być przekonanym, że* bez zmiany znaczenia owego paradoksalnego zdania, innymi słowy wstawienie tych predykatów w miejsce tego już zastosowanego nie spowoduje żadnej istotnej zmiany co do struktury paradoksu, jaki kryje się za tym zdaniem. Inaczej rzecz się ma natomiast w przypadku wyrażenia *twierdzić, że*, to bowiem wyrażenie może zawierać już w sobie pewną sugestię, że coś zostało przez podmiot przekonań publicznie podane do wiadomości, wygłoszone – oczywiście sugestia taka nie wynika koniecznie z wyrażenia *twierdzić, że*, ale może być nim komunikowana – żeby lepiej to zrozumieć rozważmy następujący przykład:

Przykład 25. Załóżmy, że wczoraj jakiś polityk zgodnie ze swoim wewnętrznym przekonaniem powiedział – „prowadzona obecnie wycinka lasów nie stanowi zagrożenia dla utrzymania równowagi ekologicznej środowiska naturalnego w naszym kraju” – załóżmy też, że od wczoraj polityk ten nie zmienił swojego przekonania ani wewnętrznie, ani zewnętrznie go nie odwołał, a co za tym idzie, że po prostu wciąż twierdzi to samo. Dwóch niezależnych widzów, którzy sprzed telewizora przysłuchiwali się wypowiedziom polityka relacjonuje to, co zobaczyli w telewizyjnym programie i pierwszy z nich stwierdza – „polityk twierdził, że wycinka lasów nie zagraża równowadze ekologicznej w naszym kraju”, a drugi – „polityk sądził, że wycinka lasów nie zagraża równowadze ekologicznej w naszym kraju”.

Relacje obu widzów różnią się jedynie doбором jednego wyrażenia – pierwszy użył funktora zdaniowego *twierdził, że*, drugi – *sądził, że*. Użycie tych funktorów nie pozostaje bez wpływu na znaczenie zdania – o relacji pierwszej osoby możemy powiedzieć, że adekwatnie oddaje stan rzeczy, o relacji drugiej nie da się tego powiedzieć – wypowiedź pierwszego odbiorcy podaje nam do wiadomości jedynie to, że polityk wygłosił jakąś opinię, wypowiedź drugiego natomiast, za sprawą użytego wyrażenia *sądził, że* sugeruje, że od wczoraj polityk ów zmienił zdanie, albo co najmniej nie mamy podstaw sądzić, że pozostał przy wygłoszonych wczoraj poglądach. Zdanie wygłoszone przez pierwszą osobę byłoby jeszcze bardziej jednoznaczne,

⁵ Osłabienie to – „w zasadzie” – wynika z pojawiającej się już niejednokrotnie i podkreślanej nieostrości wyrażeń języka naturalnego, zwłaszcza tych, które nie mają przyczynowego odniesienia przedmiotowego, czyli takich, które nie dadzą się definiować ostensywnie – najprawdopodobniej da się bowiem wskazać pewne różnice odcienia znaczeniowego wyliczonych wyrażeń, jeśli tylko analiza będzie dostatecznie głęboka, tym niemniej jest to różnica – jeśli wolno pociągnąć tę kolorystyczną analogię – co do odcienia, a nie co do barwy – generalnie wspomniane wyrażenia można używać zamiennie.

gdyby zamiast wyrażenia *twierdził*, że użyć wyrażenia *stwierdził*, że. Wyrażenie *twierdzić*, że odnosi się bowiem albo do przekonania wewnętrznego, jak je nazwaliśmy, albo do zewnętrznego, albo do obu jednocześnie – gdy ktoś powie „*x* twierdzi, że *A*”, może to oznaczać, że *x* mówi, że *A*, albo że *x* jest przekonany, że *A*, albo że zarówno mówi, jak i jest przekonany, że *A* – pozostałe wyliczone tu funktory – *mówić*, że, *sądzić*, że, *uważać*, że i im podobne – są już jednoznaczne, funktor *twierdzić*, że jest natomiast dwuznaczny, może bowiem równie dobrze odnosić się do przekonań wewnętrznych, jak i zewnętrznych.

Tak więc wewnętrznie żywić można dokładnie jedno przekonanie w danej kwestii, bądź też wahać się między kilkoma rozstrzygnięciami, nie można jednak świadomie utrzymywać dwóch sprzecznych ze sobą przekonań⁶. Zewnętrznie natomiast można coś twierdzić, sądząc

⁶ Kwestia ta oczywiście jest bardziej złożona, obejmuje wiele innych wątków, w tym aspekty psychologiczne. Prawdopodobnie analiza tego zagadnienia mogłaby stać się przedmiotem zupełnie odrębnej rozprawy. Już potoczna obserwacja naszego codziennego funkcjonowania pozwala stwierdzić, że nie trzeba ze świecą szukać osób, które jednocześnie wyznają dwa co najmniej wykluczające się poglądy. Wydaje się, że można wręcz zupełnie zasadnie przypuszczać, że światopogląd każdego z nas jest skażony jakimiś lukami, niespójnościami i sprzecznościami. Są to jednak sprzeczności nieświadomione – zastrzeżenie, że nie można świadomie żywić dwóch sprzecznych poglądów – owa „klauzula świadomości” – jest niezmiernie istotne, gdyż sprzeczność nieświadomiona jest sprawą powszechną i chyba nieuniknioną. Warto też na marginesie zwrócić uwagę na zupełnie inny aspekt problemu, aspekt wykraczający już poza ramy prowadzonej w tekście zasadniczym analizy, mianowicie na kwestię tego, co Teresa Hołówska określiła mianem kultury logicznej (por. Hołówska 2007), a także wspomnianych przed momentem aspektów psychologicznych. Trzeba sobie bowiem zdać sprawę z tego, że przez większość czasu nie uświadamiamy sobie naszych poglądów – wręcz, niektórych wcale sobie nie uświadamiamy, już to z oczywistych przyczyn psychologicznych – nie można przecież w jednej chwili ogarnąć całości swojego światopoglądu ze wszystkimi jego szczegółami, już to w związku z tym jak wysoką kulturę logiczną sobą prezentujemy. Jeśli jakieś poglądy okryte pozostają zasłoną pełnej nieświadomości trudno wymagać od osoby będącej ich podmiotem, by zadbała ona o ich spójność – skoro bowiem pozostają poza zasięgiem świadomości, to również najpewniej są poza zasięgiem wolitywnych aktów naprawczych, skoro zaś nie podlegają woli, to ich błędność, niekoherencję tudzież inne uszczerbki materialne, czy formalne, nie mogą być postrzegane w kategoriach winy, a naprawa tychże – w kategoriach obowiązku. Poziom prezentowanej przez człowieka kultury logicznej wpływa bezpośrednio na formalną jakość jego światopoglądu. Można racjonalnie przypuszczać, że osoba o wysokiej kulturze logicznej, subtelny zmysł analityczny, intelektualnie wyrafinowana, będzie miała bardziej pełny i, co bardziej nas interesuje, bardziej spójny światopogląd od logicznego troglodyty. Sprawa dodatkowo komplikuje się, kiedy uświadomimy sobie, że kultura logiczna wprost powiązana ze ścisłymi prawdami nauk formalnych, splata się chyba nierozzerwalnie z uwarunkowaniami psychologicznymi i, by pozostać w sferze bezpiecznych i dających się bronić przypuszczeń, należałoby stwierdzić, że nawet ludzie o niezwykle wysokiej kulturze logicznej wykazują niekiedy skłonność do przyjmowania opinii wadliwych logicznie, ale korzystnych psychologicznie. z drugiej jednak strony niepodobna zaprzeczyć pewnej generalnej tendencji, jaka da się obserwować – im wyższa kultura logiczna, tym wpływ komponenty psychologicznej na kształtowanie poglądów jest bardziej ograniczony, by tak rzec – ujarzmiony przez intelekt. Wraz ze wzrostem logicznej wrażliwości i nasileniem analitycznego temperamentu, rośnie też intelektualna spostrzegawczość pozwalająca w pierwszej kolejności uświadomić sobie przesłanki i presupozycje własnego światopoglądu, a potem – dostrzec niespójności i formalne wady w obrazie własnego spojrzenia na świat. Ogólne uwrażliwienie logiczne i – szerzej – filozoficzno-metodologiczne, czy też epistemologiczne, pozwala

w istocie coś innego i zdając sobie sprawę z fałszywości formułowanego publicznie poglądu – dla ścisłości przekonanie zewnętrzne pojmuję samo w sobie, w całkowitym niemal oderwaniu od wewnętrznych stanów mu towarzyszących, jednym słowem przekonaniem zewnętrznym jest to, co osoba mówi, lub co chce powiedzieć⁷, bez względu na to, co przy tym myśli i czuje – w ścisłym sensie nie jest to więc przekonanie a po prostu zdanie wygłoszone.

Wróćmy do kwestii zasadniczej – pytania, czy dyskusja ma służyć przekonaniu, czy dojściu do prawdy? Jak już pokazaliśmy w przypadku dyskusji bez sensu, czyli prowadzonej przez osoby, które nie różnią się co do poglądów, nie można mówić o dochodzeniu do prawdy, ani o przekonywaniu. Możemy stwierdzić nawet więcej – w przypadku dyskusji bez sensu owo pytanie zasadnicze – czemu dyskusja ma służyć? – staje się również bezsensowne, bowiem z istoty rzeczy dyskusja bez sensu nie może służyć ani prawdzie, ani przekonaniu – oczywi-

nabrać emocjonalnego dystansu względem własnych poglądów, przekonań i opinii, a z kolei ów emocjonalny dystans jest czynnikiem otwierającym przestrzeń psychiczną dla samokrytyki i autokorekty, która to przestrzeń wydaje się być nadto ciasna, a czasem wręcz uszczuplona niemal do zera, w przypadku osób pozbawionych tego filozoficznego nerwu, bądź też przesadnie emocjonalnych, albo zaburzonych psychicznie. Jest to proces chyba aż nazbyt dobrze znany filozofom, wszystkim tym, którzy przeszli filozoficzny trening choćby na własną rękę poza murami uniwersytetów i tym, którzy mają wrodzoną skłonność ku pogłębionej refleksji i skrupulatnej analizie. Wobec powyższego można przypuścić konkluzję, że nie tyle obecność sprzeczności w jakimś światopoglądzie jest wystarczającym powodem, by uznać kogoś za mało wiarygodnego, albo intelektualnie nieszczególnie lotnego, bo te sprzeczności obecne są w myśleniu każdego – nie tyle więc one są przesłanką, by kogoś posądzić o deficyty racjonalności, co raczej umiejętność autoanalizy, zdolność do spostrzegania logicznych niekonsekwencji i usterek we własnym światopoglądzie i skłonność do autokorekty są wyznacznikiem i swego rodzaju wskaźnikiem intelektualnych kompetencji i poziomu umysłowego ludzi – innymi słowy można byłoby rzec bardziej poetycko niż ściśle, że intelektualna pokora jest wskaźnikiem poziomu kultury logicznej, a człek obdarzony umysłowością wysokiej próby, z natury rzeczy zdolny jest do korekty własnych przekonań – jego światopogląd jest elastyczny, ale nie w tym sensie, żeby z pobudek przyziemnych ulegał ogólnej koniunkturze, tylko w tym, że nie stanowi psychicznej twierdzy, która chronić ma przewrażliwione ego, ale możliwie najbardziej adekwatną odpowiedź na obserwacje i logiczną konieczność.

⁷ Precyzacja ta wiąże się z pewnym szczególnym przypadkiem, którego analizę można podjąć na marginesie – otóż na tym etapie badań moglibyśmy stwierdzić, że przekonanie zewnętrzne tożsame jest z treścią tego, co osoba mówi, ponadto rozważamy przekonanie zewnętrzne w oderwaniu od wewnętrznych stanów emocjonalnych i intelektualnych podmiotu, który przekonanie zewnętrzne formułuje. Co jednak w sytuacji, gdy z jakichś na przykład pragmatycznych względów człowiek, choć wewnętrznie sądzi, że A, chce powiedzieć że $\neg A$, ale przez nieuwagę bądź skutek deficytu biegłości językowej tudzież intelektualnej formułuje twierdzenie, że A' (gdzie dokładnie jedno z czterech: albo $A' \approx A$, albo $A' \neq A$, albo $A' \approx \neg A$, albo $A' \neq \neg A$)? w takiej sytuacji, chcąc być wierni założeniu, że przekonanie zewnętrzne to to, co podmiot mówi, powinniśmy stwierdzić, że jego przekonaniem zewnętrznym jest twierdzenie A', odbiega to jednak od intuicji, której wedle założeń to rozróżnienie miało dać wyraz. Możemy więc, celem klarowności, rozbić całą tę strukturę nie na dwa, ale na trzy elementy – przekonanie wewnętrzne, intencja co do przekonania zewnętrznego i literalne przekonanie zewnętrzne – bowiem intencją podmiotu w rozważanym przykładzie nie jest publiczne twierdzenie, że A', ale publiczne twierdzenie, że $\neg A$, natomiast stwierdzenie, że A' pada z ust bohatera przykładu mimowolnie, jedynie ze względu na jego niezgrabność językową.

ście może spełniać inne funkcje – przykładowo zaspokajać jakieś psychicznej natury potrzeby dyskutujących, może służyć apologii jakiegoś stanowiska, może w końcu stwarzać dla jednej lub obu stron pozory, że są te strony na dyskusję otwarte, może dawać psychiczny komfort itd. – ale nie może ani prowadzić szlakiem logicznych konsekwencji ku prawdzie, ani też nie może przekonywać – pytanie, które w tym akapicie po raz kolejny przywołaliśmy, zakłada, że dyskusja powinna służyć co najmniej jednemu z dwóch – prawdzie, lub przekonaniu – i w tym kontekście, skoro dyskusja między osobami o tych samych poglądach⁸ nie może służyć żadnemu z tych dwóch, należy stwierdzić, że nie jest dyskusją, a to jest już kolejnym argumentem przemawiającym na rzecz wcześniej już padającego stwierdzenia, że warunkiem dyskusji musi być różnica poglądów. Tym niemniej pokazaliśmy też nietypowe użycia terminu „dyskusja”, a to prowadzi do swojsko już brzmiącej konkluzji, że dyskusja jest pojęciem nieostrym i choć z pewnością można wskazać zjawiska, które dyskusjami są bez najmniejszych wątpliwości, to nie da się wytyczyć jednoznacznej granicy między dyskusją, a nie-dyskusją – innymi słowy, dadzą się wskazać takie przypadki, w których część przesłanek będzie wskazywać na to, że mamy do czynienia z dyskusją, a część – że nie. Można wtedy oczywiście stwierdzić, że skoro nie wszystkie warunki są spełnione, to nie jest właściwym używanie terminu dyskusja, ale jest to riposta nadto drastyczna, bowiem sama praktyka językowa, co staraliśmy się pokazać, świadczy dobitnie jak różnorodnie słowo „dyskusja” może być stosowane, a gdy brak jest namacalnego odniesienia nazwy, wtedy roztropnie jest przyjrzeć się temu, jak jest ona używana w języku, zamiast odgórnie i na siłę próbować nazwę tę doprecyzować i zdefiniować.

⁸ Na boku warto pochylić się na moment nad uwagą Tokarza (por. Tokarz 2006, s. 157), że w sytuacji idealnej dyskusja powinna toczyć się, przynajmniej z teoretycznego punktu widzenia, w obecności arbitra nazywanego tradycyjnie audytorium. Arbiter nie musi ograniczać się do jednej osoby, może arbitrem być grupa osób, przykładowo publiczność zgromadzona w studiu telewizyjnym. o arbitrze Tokarz mówi, że ma on uprawnienia do rozstrzygania wyniku sporu. Jednak bardzo często dyskusjom nie towarzyszy obecność arbitra, nie można więc tej obecności uznać za konieczną. Warto jednak zastanowić się, jak obecność arbitra wpłynęłaby na analizowany problem. Oczywiście z przyczyn fundamentalnej natury, gdy między rozmówcami nie ma różnicy, to arbiter nie może orzec o wygranej jednej ze stron. Może się jednak zdarzyć tak, że bierne audytorium przysłuchuje się rozmowie dwóch osób, które w danej kwestii nie różnią się między sobą i na skutek tej obserwacji albo zgodzić się z głoszonymi przez rozmawiających tezami, albo je odrzucić. w takiej sytuacji jakoś połowicznie audytorium staje się uczestnikiem dyskusji – nie w pełnym tego słowa znaczeniu, bowiem pozostaje bierne, ale w tym sensie, że jest podmiotem, na który dyskusja wywiera bezpośredni wpływ w tej sferze, która naturalnie należy do sfery oddziaływania dyskusji – w sferze umysłowej.

Przebieg i rodzaje dyskusji

Dyskusja jest formą dialogu i dyskursu. z dyskusją spotykamy się na różnych płaszczyznach naszego społecznego funkcjonowania – od sytuacji potocznych, codziennych, po sytuacje formalne, wymagające profesjonalnego podejścia. w przypadku sytuacji potocznych ciężko określić jakieś jasne granice i formy przebiegu dyskusji – do dyskusji w codziennym życiu dochodzi spontanicznie, często nie są planowane, zazwyczaj dotyczą spraw stosunkowo mało skomplikowanych, czasem najzwyczajniejsza pogadanka i wymiana dwóch-trzech zdań może doprowadzić do zawiązania szerszej dyskusji, innym razem wiążą się z okolicznościami w jakich aktualnie się znajdujemy – dyskutujemy w domach, na ulicach, przez telefon i z pomocą innych komunikatorów będących owocem dobrodziejstw nowoczesnych technologii – dyskutujemy dla rozrywki, albo pod wpływem jakichś bodźców – po wysłuchaniu koncertu, po obejrzeniu filmu, po wyjściu z wystawy malarstwa, albo po obejrzeniu wiadomości czy przeczytaniu artykułu w codziennej gazecie – takie dyskusje mają niesprecyzowany cel i służą raczej ogólnej wymianie zdań i poznaniu się wzajemnie, konfrontacji poglądów i zdobyciu jakiejś nowej wiedzy nie określonej ściśle, może jednak być przeciwnie – podejmujemy przecież dyskusje z członkami rodziny lub przyjaciółmi o planach na wakacje, czy weekend, dyskusje z architektami i inżynierami o budowie domu, czy remontach w nim koniecznych, dyskusje o ważnych z punktu widzenia rodziny planach zakupowych – zakup samochodu, czy mebli – takie dyskusje mają jasno sprecyzowany cel – chodzi o zebranie informacji i opinii od wszystkich zainteresowanych tematem, a następnie o podjęcie jakichś ustaleń i dokonanie ewentualnego wyboru (por. Szymanek 2008a). Może być i tak, że kiedy w jakichś już bardziej oficjalnych okolicznościach dochodzi do sporu, wtedy dyskusja służyć będzie jego rozstrzygnięciu (por. Szymanek 2008a) – jest to powszechne zjawisko w świecie polityki, na salach sądowych, czy w firmach, kiedy chodzi o jakieś ogólne strategie lub konkretne decyzje. Może w końcu

być i tak, że dyskusja jest niejako jednym z narzędzi pracy, jak w przypadku dziennikarzy, publicystów, czy naukowców.

„Motywy skłaniające poszczególnych uczestników do wzięcia udziału w dyskusji zwykle wychodzą poza cel wytknięty przed zespołem, służąc zaspokojeniu rozmaitych potrzeb, takich jak: nawiązanie i podtrzymanie więzi towarzyskich, poinformowanie innych o własnym punkcie widzenia, zapoznanie się z odmiennymi opiniami i wspierającymi je racjami, wyrobienie sobie opinii na jakiś temat, sprawdzanie słuszności własnych poglądów poprzez wystawienie ich na krytykę” (Szymanek 2008a). w dużym stopniu motywy te zależą od uwarunkowań psychologicznych – osoby pewne siebie i przebojowe będą skłonne ekspansywnie prezentować swoje stanowisko z dość silnym przeświadczeniem, że mają słuszność – podobnie osoby o niezbyt rozwiniętej refleksyjności, z tym że te drugie raczej nie będą już tak ekspansywne. Silnie rozwinięta skłonność do refleksji będzie owocowała najprawdopodobniej bardziej polemicznym stylem prowadzenia dyskusji, skłonności konserwatywne w połączeniu z deficytami refleksyjności – przeciwnie, będą sprzyjać prowadzeniu dyskusji *ex cathedra* tonem nieznoszącym sprzeciwu, albo wykpiwającym wszelką odmienność intelektualną. Osoby lękliwe, choćby miały całkowitą słuszność będą w dyskusji uczestniczyć słabo i łatwo się poddawać naciskom innych dyskutujących, albo zachowywać swoje zdanie dla siebie samych, a osoby agresywne będą przejawiały skłonność do używania argumentów niemerytorycznych z *ad baculum* włącznie. Wychodząc z pozycji psychoanalitycznych można by się pokusić o przypuszczenie, że czasem branie udziału w dyskusji może służyć niejako usprawiedliwieniu się przed samym sobą, utwierdzeniu się w przekonaniu, że ma się argumenty i myśli się sensownie, choćby te argumenty w rzeczywistości nie były wiele warte. Cele realizowane przez poszczególnych dyskutujących, jak już pokazaliśmy wcześniej i teraz mogą być rozmaite. Celem mogą być „ambicje przekonania innych do własnej opinii, osiągnięcia za wszelką cenę zwycięstwa w sporze, potwierdzenia własnej wyższości nad przeciwnikiem, popisania się kunsztem szermierki słownej, dokuczenia komuś itp.” (Szymanek 2008a) – wszystko to rzecz jasna utrudnia prowadzenie dyskusji spokojnie i rzeczowo.

W zależności od okoliczności i celów dyskusji możemy wyróżnić różne typy dyskusji – dyskusja akademicka, erystyczna, krytyczna, panelowa, polemiczna, czy rzeczowa (por. Szymanek 2008a). Dyskusją akademicką nazywa się potocznie dyskusję opiewającą tematykę oderwaną od praktyki codziennego życia, jest więc określenie „dyskusja akademicka” swoistym eufemizmem, ale może również być nazwa ta odnoszona do dyskusji prowadzonych w murach uczelni w sprawach naukowych, do dyskusji w ramach konferencji naukowych i zajęć uczelnianych. Tak rozumiana dyskusja akademicka zajmuje szczególne miejsce w panoramie możliwych dyskusji, jest ona bowiem typem dyskusji najsilniej poddanym rygorom logiki,

a zawierającą najmniej komponenty perswazyjnej i erystycznej. Wynika to z celu, jaki stawiany jest dyskusjom akademickim – chodzi przede wszystkim o ustalenie jak się rzeczy mają, a nie o przekonanie, chodzi o wymianę informacji, a nie pogębienie rozmówcy – z pewnym przybliżeniem można powiedzieć, że istotnym składnikiem całej naukowej maszyny jest właśnie dyskusja i że bez dyskusji nauka nie byłaby możliwa – dyskusja akademicka toczy się nie tylko, by tak rzec, „na żywo”, z pomocą słowa mówionego – naukowe publikacje – książki i artykuły – są również formą brania w tej dyskusji udziału – nie jest przecież zjawiskiem rzadkim pisanie polemicznych artykułów, czy książek – a zabiegi polemiczne, pokazywanie przysłowiowej „drugiej strony medalu”, innych argumentów, to przecież zabiegi określające nie co innego jak właśnie dyskusję.

Zupełnie odmienną formą dyskusji jest dyskusja erystyczna, która nastawiona jest na skuteczność przekonywania czy to drugiej strony, czy publiczności lub sędziów (por. Szymanek 2008a). Ten typ dyskusji ma charakterystykę dokładnie odwrotny niż dyskusja akademicka – dyskusja erystyczna przede wszystkim kładzie nacisk na skuteczność argumentacji, na jej walor erystyczny właśnie, a nie logiczny – argumentacja w takiej dyskusji ma służyć choćby temu, by namówić niechętnych przyjaciół na wycieczkę do Chin, albo rodziców na zakup lizaka. Wydawać się może, że dyskusja tego rodzaju, ze względu na marginalizowanie prawdy, jest rzeczą mało poważną, ale takie spojrzenie na dyskusję erystyczną jest mylne – wystąpienia prokuratorów i adwokatów w rozprawach sądowych są przecież niczym innym jak prowadzeniem dyskusji nastawionej na skuteczność – marny to adwokat, który przedstawiałby argumenty logicznie nieskazitelne, ale zupełnie nieprzemawiające do sędziego lub ewentualnej ławy przysięgłych – od takich dyskusji zależeć może czyjeś życie, to czy zostanie on osadzony w więzieniu, lub zostanie poddany innej karze, czy też nie – *ergo*, czy zostanie skrzywdzony czy sprawiedliwie i słusznie skazany. Takie dyskusje częstokroć prowadzą politycy – od nich też zależy życie nie tylko pojedynczych ludzi, ale całych społeczeństw. w tym sensie dyskusja erystyczna może być nawet poważniejszą formą dyskusji niż dyskusja akademicka – ta druga jest bowiem często bardziej abstrakcyjna, a jej możliwe skutki praktyczne są oddalone w czasie i jednak nie tak bezpośrednio powiązane z przebiegiem jakiejś jednej, konkretnej dyskusji, podczas gdy pierwsza z nich – dyskusja erystyczna – prowadzi do skutków namacalnych często bezpośrednio po zakończeniu tejże, jak ma to miejsce w przypadku rozpraw sądowych.

Możemy też mówić o typie dyskusji krytycznej, której szczególną uwagę poświęcili już van Emeren i Grootendorst (1992, por. też 2004) – przedstawiony przez nich dekalog racjonalnej dyskusji to jedna ze składowych dyskusji, którą nazywają krytyczną. Wydaje się, że pojęcie dyskusji krytycznej jest tożsame w ich ujęciu z pojęciem dyskusji racjonalnej. Przebieg takiej

dyskusji dzielą na cztery etapy (por. Szymanek 2008a): (1) *zawiązanie*, czyli wstępną część dyskusji, w której zarysowane zostają stanowiska dyskutujących i wyeksplikowane różnice poglądów, w tej części partycypanci stwierdzają, że ich stanowiska są nie do pogodzenia, to znaczy że jakieś poglądy jeden z nich przyjmuje, inny – odrzuca; (2) następnie, w *otwarciu sporu*, określone zostają precyzyjnie stanowiska członków dyskusji – na tym etapie dyskutanci powinni ustalić też, czy istnieją szanse racjonalnego rozstrzygnięcia sporu, jeśli bowiem takich nie ma, racjonalna dyskusja traci zdaniem badaczy sens; (3) kiedy już spór został otwarty następuje *stadium argumentacji*, czyli faza, w której adwersarze przedstawiają racje, dla których przyjmują takie a nie inne, wyłożone wcześniej stanowiska; (4) ostatnim stadium dyskusji jest *podsumowanie*, w toku którego ocenie podlegają argumenty zaprezentowane w fazie poprzedniej i spór zostaje w razie możliwości rozstrzygnięty. Rozważenie tego ujęcia przebiegu dyskusji każe stwierdzić, że przebieg dyskusji taki, jakim widzą go van Emmeren i Grootendorst, nie jest specyficzny dla jakiegoś typu dyskusji – według tego scenariusza przebiegać może szereg dyskusji – od akademickich począwszy, a na potocznych skończywszy, jeśli tylko dyskutujący zechcą włożyć nieco wysiłku w zachowanie pewnych standardów. Stąd też wniosek, że mamy do czynienia z typologią dyskusji raczej niż z ich klasyfikacją (por. Malinowski 2010).

Według zupełnie innych kryteriów wyróżnionym jest typ dyskusji panelowej. Jest to, za Szymankiem (2008a), dyskusja publiczna ale prowadzona przez grono specjalistów reprezentujących różne dziedziny i odmienne poglądy w dyskutowanej sprawie. Dyskusja tego rodzaju może pełnić funkcję popularyzującą naukę, bowiem publiczność może dzięki wysłuchaniu dyskutujących zyskać głębszy wgląd w niektóre problemy naukowe i, co bardzo istotne dla zachowania intelektualnej higieny, audytorium ma w przypadku takiej dyskusji możliwość zetknięcia się z odmiennymi punktami widzenia i zapoznania się z różnymi argumentacjami, prowadzącymi do odmiennych konkluzji. Typ ten został wyróżniony nie ze względu na specyfikę merytorycznego przebiegu i reguł, jakie rządzą dyskusją, ale ze względu na sposób organizacji, dobór dyskutantów – który w przypadku dyskusji panelowej jest ściśle przemyślany i zaplanowany – i określoną relację między dyskutującymi a audytorium. Formą dyskusji panelowej są spory prowadzone przez polityków i publicystów w programach telewizyjnych – w takiej formie dyskusja panelowa ma charakter dyskusji erystycznej, może jednak być i tak, że dyskusja panelowa toczyć się będzie w murach uczelni, a dyskutującymi będą niekwestionowane autorytety o wielkiej klasie intelektualnej – w takiej sytuacji dyskusja panelowa zyska znamiona dyskusji akademickiej.

Dyskusja polemiczna, jak pokazuje Szymanek (2008a), jest dyskusją, w której dyskutujący prezentują niemożliwe do pogodzenia poglądy, ale prócz uzasadniania własnych stanowisk,

zwalczają też argumenty i poglądy przeciwnika. Jest to z naszego punktu widzenia istotny typ dyskusji, bowiem w dyskusji takiej za zasadne należy uznać nie tylko argumenty ściśle merytoryczne, ale również argumenty, które za punkt wyjścia mają przesłanki, bądź konkluzje przeciwnika. w dyskusji polemicznej rzeczą naturalną jest formułowanie obok argumentów merytorycznych – *ad rem*, mających przemawiać *explicite* na rzecz nadawcy, również argumentów *ad hominem* – czyli takich, które nie odnoszą się do bronionej tezy, ale zbijają tezę przeciwną, są więc swego rodzaju dowodami nie wprost opartych o rozumowanie postaci – „skoro ty się mylisz, to ja mam rację”. Trzeba podkreślić, że mówimy tu o *typach* dyskusji, a więc jakaś dyskusja może przejawiać cechy kilku typów. Tak też jest i w tym przypadku – przytłaczająca większość, jeśli nie po prostu całość dyskusji potocznych to dyskusje polemiczne, ale warto też zauważyć, że i dyskusja akademicka może mieć charakter dyskusji polemicznej – jeśli przykładowo dyskutuje się czy przyjąć hipotezę zerową – h_0 , czy hipotezę alternatywną – h_a , co jest często przedmiotem dociekań naukowych, wtedy założenie rozumowania nie wprost – „jeśli ty się mylisz, ja mam rację” – jest całkowicie zasadne z punktu widzenia logiki. Dyskusja polemiczna może jednak, w swym potocznym wydaniu, łatwo przeistoczyć się w dyskusję erystyczną wykorzystującą obok argumentacji *ad rem* i *ad hominem*, również argumentację *ad personam*.

Ze względu na to, jakie rodzaje argumentów padają w dyskusji możemy wyróżnić typ dyskusji rzeczowej (por. Szymanek 2008a). Jest to taki rodzaj dyskusji, w którym za cel sporu dyskutanci zgodnie uznają możliwie najlepsze przybliżenie się do prawdy lub wypracowanie wspólnego stanowiska – wobec tego relacja między dyskutantami w przypadku dyskusji rzeczowej jest relacją partnerstwa – dyskutanci nie zwalczają się, ale kooperują, albowiem przyświeca im wspólny cel. Łatwo można by ulec złudzeniu, że w tego typu dyskusji będziemy mieli do czynienia wyłącznie z argumentami *ad rem* – nic bardziej mylnego, współpracujący intelektualnie dyskutanci, mogą przecież całkiem uczciwie i z zachowaniem najwyższych logicznych standardów wyjaśniać sobie, dlaczego dany rodzaj argumentacji jest nie do przyjęcia, albo budzi wątpliwości. Jak się zdaje zazwyczaj w dyskusji rzeczowej często możemy obserwować brak przywiązania emocjonalnego dyskutantów, do własnych propozycji – nie jest to warunek konieczny, ale wydaje się rozsądnym przypuszczać, że im ktoś ma większą zdolność wejścia w tak rozumianą dyskusję rzeczową, tym ma większy dystans emocjonalny do własnych przekonań i rozumowań.

Podsumowując możemy stwierdzić, że dyskusje wyglądają bardzo rozmaicie i ze względu na różne czynniki można wydzielać pewne typy dyskusji. Nie jest tak, żeby jakiś rodzaj dyskusji był jedynym słusznym, a inny zupełnie bezwartościowym dyskusyjnym odpadem. Oczywiście są dyskusje wątpliwe etycznie – te *stricte* manipulacyjne, albo w których członkowie posiłku-

ją się kłamstwem lub inną formą nieuczciwych zabiegów argumentacyjnych czy erystycznych – nie można jednak w takiej sytuacji odmówić członkom dyskusji pewnej racjonalności, skoro umiejętnie dobierają choćby nieuczciwe i etycznie naganne środki do osiągnięcia zamierzonego celu – co najwyżej można w takiej sytuacji powiedzieć, że dyskusja taka jest niegodziwa, a dyskutant postępujący w ten sposób pozbawiony jest intelektualnej klasy. z drugiej strony dyskusje poznawczo wartościowe nie koniecznie muszą być formą wymiany wyłącznie merytorycznych argumentów *ad rem*, pozbawioną humoru, czy intelektualnie gustownej ironii – argumenty *ad hominem* już na tym etapie analizy, kiedy rozważamy sprawę dość ogólnie, możemy zaliczyć w poczet argumentów pod pewnymi warunkami uczciwych, racjonalnych i logicznie poprawnych. Wydaje się nawet, że i *ad personam*, czy *ad baculum* jeśli użyte jest wyłącznie w formie żartu, mogłoby być akceptowane o ile nie krzywdzi drugiej strony, jest przez nią dopuszczone i w tym właśnie humorystycznym tonie odebrane. Dyskusję przecież i reguły jej przebiegu kształtują nie tylko arbitralne logiczne reguły, ale również wzajemne ustalenia dyskutujących.

CZĘŚĆ TRZECIA

Ad hominem

Ogólna charakterystyka *argumentum ad hominem*

Przedmiotem zasadniczym analizy powziętej w niniejszej rozprawie jest argument *tu quoque*. Rozsądek podpowiada by analizę tę rozpocząć od wskazania miejsca argumentu *tu quoque* na mapie rozmaitych chwytów erystycznych i argumentacyjnych, od wskazania jego miejsca w klasyfikacji argumentów. Samo to wskazanie byłoby już czynnikiem wiedzodajnym z tej przyczyny, że wszelkie podobne klasyfikacje opierają się o próby uchwycenia istoty klasyfikowanych obiektów, a z drugiej strony o wskazanie różnic między tymi obiektami, klasyfikacje takie w szczególny sposób sprzyjają definiowaniu zgodnemu z maksymą Arystotelesa *definitio fit per genus proximum et differentiam specificam*. Wgląd w literaturę daje jednak obraz pozycji argumentu *tu quoque* nie tak jasny i klarowny, jak można byłoby w tej chwili sądzić.

Pierwszą, bardzo ogólną refleksją, jaką można wysnuć przeglądając literaturę przedmiotu, jest właśnie ta, że nie ma jednomyślności w kwestii tego, jak definiować argument *tu quoque* i jakie przyznać mu miejsce pośród innych argumentów. Różni autorzy w różny sposób ów argument rozumieją. Kolejną, również ogólną tudzież charakterystyczną rzeczą, która raczej nie powinna umknąć uwadze, jest, że trzy argumenty – *ad personam*, *ad hominem* i *tu quoque* – bardzo często omawiane są razem i na rozliczne sposoby porównywane (por. Govier 1980) – o ile o samym argumencie personalnym mówi się często w oderwaniu od pozostałych, o tyle zazwyczaj gdy mowa o argumencie *ad hominem* albo *tu quoque*, wspomina się również dwa kolejne z wcześniej wyliczonej trójki już to celem porównania, czy odróżnienia i uchwycenia subtelności, już to traktując jeden jako klasę nadrzędną, a inny jako podrzędną. Wobec tego niepodobna podjąć analizy samego zagadnienia argumentu *tu quoque* bez przyjrzenia się pierwszej całej trójce i bez głębszego nieco badania tejże.

Literatura przedmiotu jest stosunkowo obszerna (por. Walton 1987, Walton 1998; Dahlman, Reidhav, Wahlberg 2011). Obszerny polskojęzyczny artykuł na ten temat opublikował

Krzysztof A. Wieczorek (Wieczorek 2006). Już w pierwszych słowach tekstu zwraca on uwagę, że *argumentum ad hominem* na przestrzeni lat rozumiany był w różny sposób i pod pojęciem to podciągano wiele argumentów, pozornie nie mających ze sobą nadto wspólnego. Jest to stwierdzenie o tyle spójne z naszymi dotychczasowymi ustaleniami, że harmonizuje z wielokrotnie już formułowaną metakonkluzją rozważań, w której stwierdzaliśmy i stwierdzamy, że pojęcia teorii argumentacji ze względu na niemożliwość ich ostensywnego definiowania, są kłopotliwe – w tym sensie, że siłą rzeczy ich granice są nieostre, zakres – wytyczony niejednokroć nader różnorodną praktyką ich użytkowania, a wszelakie próby ścisłego definiowania skazane na bycie arbitralnymi, a wskutek tego sztucznymi i w wielu punktach rozmiągającymi się z praktyką językową.

Pośród nowożytnych jako pierwszy terminem *ad hominem*, jak zwykło się powszechnie przypuszczać, posłużył się John Locke (Szymanek 2008a, Wieczorek 2006) pisząc w „Rozważaniach dotyczących rozumu ludzkiego” – „trzecim środkiem jest przycisnąć człowieka konsekwencjami wysnutymi z jego własnych zasad lub z tego, na co się zgodził. Sposób ten jest znany pod nazwą *ad hominem*” (cytat za: Wieczorek 2006). Jak zauważa Wieczorek powołując się przy tym na prace Charlesa Leonarda Hamblina „Fallacies” (Hamblin 1970) i – Johna Woods’a i Douglasa Neila Waltona (Woods, Walton 1977), Locke najpewniej termin *ad hominem* zasięgnął od Arystotelesa – z przełożonych na łacinę „Topik” i „O dowodach sofistycznych”.

Wieczorek zauważa, że rozumienie *ad hominem* właściwe Locke’owi zakłada nie tylko posłużenie się tym argumentem dla odparcia twierdzeń adversarza, ale również celem przekonania go do jakiejś tezy – wszak przeciwnik nie będzie mógł rozumnie przeciwstawić się konkluzji będącej logicznym wnioskiem wyprowadzonym wprost z jego własnych przekonań, gdyby bowiem podważył tę konkluzję, zaprzeczyłby – na mocy wnioskowania od negacji następnika implikacji do negacji jej poprzednika – swym własnym przekonaniom (por. Wieczorek 2006).

Pojęciem *ad hominem* posłużył się również Artur Schopenhauer w swej słynnej „Erystyce”, będącej chyba najszerzej znanym i najpopularniejszym dziełem w tej dziedzinie. „Istnieją dwa sposoby (modi) (...), by ją [tezę wokół której rozgorzał spór – P.S.] zwalczyć. (...) a) modus ad rem, b) modus ad hominem lub ex concessis; tzn. albo wskazujemy, a) że twierdzenie nie zgadza się z naturą rzeczy, z absolutną prawdą obiektywną; albo b) że nie zgadza się z innymi twierdzeniami przeciwnika lub założeniami, na które się on zgodził, czyli ze względną prawdą subiektywną; to ostatnie ma tylko charakter względny i nie ma związku z prawdą obiektywną” (Schopenhauer 2012).

Warto zauważyć, że w rozróżnieniu przedstawionym przez Schopenhauera pobrzmiewają przewijające się już na kartach tej pracy czy to wprost, czy to między wierszami, pytania: czemu służyć ma dyskusja – przekonywaniu, czy poszukiwaniu prawdy?, czemu służyć mają argumenty – dowodzeniu tez, czy perswazji? Echo to stąd się bierze, że rzeczony dwa sposoby zwalczania tez wskazują dwa różne, znamienne dla każdej spośród obu funkcji dyskusji, punkty odniesienia – jednym jest sama teza, drugim jest osoba ją głosząca – można byłoby w dużym uproszczeniu sądzić, że skupienie na osobie pociąga za sobą relatywizację dyskusji, natomiast skupienie na tezie zwiastuje jakieś obiektywne odniesienie.

W swej drugiej części jest to jednak uproszczenie stanowczo zbyt daleko idące – skupienie na tezie wcale nie gwarantuje oparcia w jakimś ostatecznym kontekście, a jedynie blokuje relatywizację względem osoby tę tezę głoszącej. Personalna relatywizacja ze względu na człowieka, który głosi jakąś tezę, nie jest w końcu jedyną możliwą relatywizacją, a jedną z wielu – relatywizować można ze względu na kontekst historyczny, czy kulturowy, ze względu na przyjmowany relatywizm etyczny, czy szerzej – filozoficzny, relatywizować można ze względu na punkt widzenia i perspektywę etc. Rzeczą którą skupienie na tezie gwarantuje jest natomiast zachowanie pewnych ogólnych ram merytorycznych – przez ogólne ramy merytoryczne rozumiem tu, że przynajmniej intencją osoby odnoszącej jest stworzenie choćby pozoru zajęcia się tezą, a nie osobą tę tezę głoszącą. Naturalnie te ogólne ramy merytoryczne dalekie są od pojęcia dyskusji merytorycznej w ścisłym tego słowa znaczeniu, nie można jednak odmówić sytuacji takiej pewnej namiastki merytoryczności – bo jeśli hipotetyczny atak w założeniach jest wymierzony przeciwko osobie, a ma przy tym jedynie stwarzać pozory merytorycznego, to jego kształt, jego konkretna treść zależy ściśle od tego, co teza głosi – nie można zachować pozorów utrzymania *status quo* w zupełnym oderwaniu od składowych tegoż stanu rzeczy, albo tym bardziej nie mając pojęcia jak porządek zastany się kształtuje – teza jest dla oponenta sytuacją zastaną i nawet jeśli chce on prowadzić dyskusję tylko pozornie merytorycznie, sącząc między wierszami jad ataków personalnych, to musi treść tej tezy brać pod uwagę i do tej treści dostosowywać retoryczną maskę, którą przywdziewa – w tym sensie jest więc skupienie się na tezie *implicite* pociągającym za sobą pewne zaplecze merytorycznego odniesienia (choćby udawanego), a relatywizacja w tej sytuacji jest relatywizacją względem treści tezy, a więc zaczepioną merytorycznie.

Pierwsza część wyżej sformułowanego przez nas uproszczenia dotyczy skupienia się na osobie, analogicznie do drugiego *modi* wskazanego przez Schopenhauera – *modus ad hominem* albo *ex concessis*, czyli – z przyzwolenia, albo – ze zgody (por. Szymanek 2008a, Wieczorek 2006). o ile merytoryczność i obiektywne umocowanie w przypadku ogniskowania na tezie są dyskusyjne i mogą być uznane tylko w pewnym ograniczonym sensie, a nie *stricte*, o tyle

relatywizm argumentacji skupionej na osobie, jest ewidentny. Zauważa to w przytaczanej pracy Wieczorek (2006).

Skupienie *ad hominem* jest z istoty rzeczy wycelowane w przekonania lub cechy głosiciela tezy podlegającej dyskusji. Tę nierozłączną alternatywę – „wycelowane w przekonania lub cechy” – przyjmijmy roboczo z tego powodu, że nie rozstrzygamy na ten moment czy argument *ad hominem* jest argumentem odnoszącym się do osoby, czy do logicznych mankamentów wypowiedzi i przekonań, czy jest rodzajem ataku personalnego, czy też raczej odwrotnie – atak personalny jest rodzajem *ad hominem*, albo też może stanowią *ad hominem* i *ad personam* dwie rozłączne kategorie, tak że żadna nie jest podrzędna drugiej – uwzględnienie obu możliwych składowych argumentum *ad hominem* jest podyktowane różnorodnością rozumień samego pojęcia *ad hominem*, o którym mówi Wieczorek (2006), a które aż nadto jest wyraźne, gdy przejrzyć nieco piśmiennictwa z tej dziedziny. Skoro więc *ad hominem* tak czy inaczej rozumiane odnosi się do osoby głoszącej jakąś tezę, a nie do samej tezy wprost, to siłą rzeczy jest od tej osoby, od jej cech lub logicznych kompetencji, od owej kultury logicznej, jaką osoba ta prezentuje, zależne, a zatem jest relatywne – jest zrelatywizowane do osoby, której dotyczy i nie może być inaczej – odniesienie merytoryczne staje się tu sprawą wtórną.

Skoro pokazaliśmy, że (1) w przypadku *modus ad rem* – odniesienia merytorycznego – czynniki pozamerytoryczne nie są bez znaczenia i w pewnym sensie nawet tu relatywizacja da się przeprowadzić, a z drugiej strony, że (2) w przypadku *modus ad hominem* aspekt merytorycznego uwikłania nie zostaje anulowany, a jedynie przesunięty na dalszy plan, to winniśmy teraz podsumowując ten wątek analizy stwierdzić, że oba *modi* różnią się od siebie nie na tyle radykalnie, na ile mogłoby się to wcześniej wydawać – różnica między oboma *modi* to różnica nie jakościowa, ale różnica w rozłożeniu akcentów – w przypadku *ad rem* na pierwszy plan wysuwa się odniesienie obiektywne, merytoryczne, a w przypadku *ad hominem* – relatywne – zarówno jednak w *ad hominem* można dopatrzeć się elementu merytorycznego, jak i w *ad rem* doszukać się ingrediencji relatywistycznych.

Komentując Schopenhauera Wieczorek stwierdza, że widzi on w *ad hominem* nie tylko drogę do wykazania błędu przeciwnika, ale i metodę dowodzenia własnych twierdzeń i przekonań – „pomimo że początkowo Schopenhauer pisze o argumencie *ad hominem* jako sposobie zwalczania poglądów przeciwnika, to później wspomina o nim również jako o narzędziu służącym do udowadniania własnych twierdzeń” (Wieczorek 2006). Biorąc jednak pod uwagę fragment „Erystyki”, na który powołuje się przy tym Wieczorek – „jako dowód swojej tezy można stosować również przesłanki błędne, mianowicie wtedy, gdyby się przeciwnik nie zgodził na prawdziwe, (...) należy wówczas stosować twierdzenia, które są niesłuszne same w sobie, ale

są słuszne *ad hominem*, i argumentować z punktu widzenia przeciwnika *ex concessis*. (...) Tak samo można obalać błędne twierdzenia przeciwnika za pomocą innych błędnych twierdzeń, które on jednak uważa za prawdziwe. (...) Jeżeli nasz przeciwnik na przykład jest wyznawcą jakiejś sekty, której nie uznajemy, to możemy wobec niego stosować tezy tej sekty jako principia” (Schopenhauer 2012) – można odnieść wrażenie, że Wieczorek nie do końca trafnie sparafrazował tekst Schopenhauera, a w każdym razie pominął pewien istotny, jak się wydaje, akcent, który można w tekście Schopenhauera wyczytać – Schopenhauer nie tyle wskazuje na możliwość wykorzystania *ad hominem*, jako narzędzia służącemu *explicite* dowodzeniu własnych twierdzeń, co na pewien potencjał perswazyjny jaki tkwi w *ad hominem* – nie należy zapominać, że „Erystyka” nie opowiada o tym, jak dowodzić własnych twierdzeń, ale o tym jak wygrywać spory, a w związku z tym owo „dowodzenie” w cytowanym ustępie tekstu Schopenhauera należałoby raczej pojmować jako zrelatywizowane do kontekstu dyskusji, a przez to nie będące dowodem *par excellence* ale dowodem jedynie w oczach odbiorcy, jedynie dla odbiorcy, z jego subiektywnej, intelektualnej perspektywy. w tym duchu utrzymane są dalsze wywody Schopenhauera – „bywa jednak tak, że prawda, z której się wnioskuje, jest ważna tylko dla tej osoby, której czegoś chcemy dowiedzieć i z którą na przykład dyskutujemy. Przeciwnik nasz wypowiedział np. jakieś twierdzenie, które bądź stanowi jego przesąd, bądź też zbyt pośpiesznie zgodził się na nie podczas sporu; na tym twierdzeniu opieramy swój dowód – ma on wówczas charakter (...) *ad hominem*. (...) Jeżeli np. mój przeciwnik jest wielkim zwolennikiem Kanta, ja zaś opieram swój dowód na jakiejś wypowiedzi Kanta, to dowód ten jako taki jest *ad hominem*. Jeżeli jest on mahometaninem, to mogę oprzeć swój dowód na jakimś cytacie z Koranu, co już będzie dla niego wystarczające, wciąż jednak tylko *ad hominem*” (Schopenhauer 2002-2012) – które zresztą Wieczorek cytuje, ale pomija milczeniem ów istotny akcent – nie znaczy to rzecz jasna iżby nie zdawał on sobie sprawy z tego jak Schopenhauer ów punkt ciężkości przykładu, warto jednak tę precyzację zrobić, nie pozostaje ona wszak bez znaczenia – „dowodzenie” w tym schopenhauerowskim kontekście nie jest już dowodzeniem w logicznym tego słowa znaczeniu, a staje się dowodzeniem relatywnym, dowodzeniem skrojonym na miarę tego, komu coś się perswaduje, kogo usiłuje się przekonać i wedle jego, a nie naszego osobistego, gustu – bardzo wyraźnie daje tu o sobie znać utylitarny cel jakiemu służy cała „Erystyka” – przekonanie współrozmówcy, albo wygranie sporu – to zastrzeżenie należy brać pod uwagę zawsze gdy w kontekście perswazji mówi się o dowodzeniu – jest to dowodzenie komuś, dowodzenie podszyte nie ambicją sformułowania rozstrzygającego dowodu, ale pragmatyczną ciągotą by kogoś przekonać, albo samemu odnieść tryumf w oczach publiki, bądź dla zaspokojenia ego.

Napomknęliśmy już o wielorakości z jaką rozmaici autorzy ujmowali zagadnienie *ad hominem*. „Według stanowisk, jakie zajmują różni badacze, jako *ad hominem* rozumiane mogą być

wypowiedzi mieszczące się w szerokim spektrum – od obraźliwego ataku personalnego na przeciwnika w dyskusji (...), przez różne sposoby podważania czyjejś wiarygodności (...), aż do argumentów, w których zgodę przeciwnika na przedstawione mu twierdzenie próbuje się uzyskać, wykorzystując jego (przeciwnika) poglądy lub cechy (...)” (Wieczorek 2006). Wspomnieliśmy Arystotelesa, Locke’a i Schopenhauera. Wspólne tej trójce jest pojmowanie argumentum *ad hominem*, jako argumentacji takiego rodzaju, która zasadza się na rozumowaniu wychodzącym od przesłanek zaczerpniętych nie z obserwacji, albo własnych przemyśleń, ale z przekonań adwersarza, jak pisze Wieczorek – „tradycja wywodząca się od Arystotelesa, Locke’a czy Schopenhauera nakazuje określać mianem *ad hominem* argumenty, w których za przesłankę przyjmuje się jakieś twierdzenie (lub twierdzenia) uznawane przez przeciwnika, aby następnie wyciągnąć z nich pożądaną przez siebie konkluzję” (Wieczorek 2006).

Dla tak pojmowanego *ad hominem* Wieczorek proponuje dwa schematy rozumowań, warto je przytoczyć, oddają bowiem istotę tego typu argumentacji (Wieczorek 2006):

Osoba X (z którą się spieram) twierdzi (uznaje, uważa, że itp.) p;

p pociąga za sobą q.

A zatem X powinien przyjąć q.

Albo:

Osoba X (z którą się spieram) twierdzi p; p jest sprzeczne z innym

poglądem r wyznawanym przez X.

A zatem X powinien odrzucić p

Wieczorek nazywa te rozumowania dowodami (Wieczorek 2006) – w sensie ścisłym jest to oczywiście określenie przesadzone, tym niemniej w ujęciu subiektywizującym, uwzględniającym perswazyjną komponentę dyskusji rzeczywiście argumenty realizujące podane wyżej schematy rozumowań będą pełniły funkcję dowodów w subiektywnej perspektywie ich odbiorcy. Argumenty oparte o tę strukturę logiczną zostają sformułowane na potrzeby konkretnej sytuacji komunikacyjnej celem przekonania konkretnej osoby. Przesłanki takich argumentów nie muszą być obiektywnie prawdziwe, ani też nie trzeba by były prawdziwe zdaniem nadawcy, ważne jednak żeby były prawdziwe w przekonaniu odbiorcy argumentów – „przeprowadzony tą drogą dowód wyróżnia się spośród innych dowodów tym, że ma wartość przekonywania przede wszystkim wobec osoby, do której zostaje skierowany. Zostaje on bowiem przygotowany specjalnie dla danego człowieka. Użyta w takim argumencie przesłanka nie musi być obiektywnie prawdziwa lub słuszna, ani też nie musi jej za taką uważać jego

autor - wystarczy, że uznaje ją ten, do kogo argument zostaje skierowany" (Wieczorek 2006). Dalej Wieczorek podejmuje – „drogą tą można zarówno zwalczać twierdzenia wygłoszone przez przeciwnika w dyskusji – wykazując na przykład ich sprzeczność z innymi jego (przeciwnika) poglądami, jak i wykazywać słusność własnych twierdzeń – ukazując je jako konsekwencje poglądów przeciwnika" (Wieczorek 2006) – warto w tym miejscu pochylić się nieco nad tym stwierdzeniem – że można w ten sposób tj. z pomocą *ad hominem* zwalczać poglądy przeciwnika przez wskazanie ich niespójności z jakimś fragmentem jego światopoglądu, bądź z ogółem jego przekonań, to jest rzeczą na tym etapie analizy oczywistą, jest jednak zasadnym raz jeszcze przyjrzeć się problemowi dowodzenia metodą *ad hominem* własnych przekonań nadawcy takiego argumentu. Stwierdziliśmy wcześniej, że samo pojęcie dowodu nie może tu być rozumiane w taki sposób jak rozumie się je w logice formalnej, a to z tej przyczyny, że rozumowania, których szkielet przedstawiono w dwóch wyżej zamieszczonych schematach, nie spełniają warunków jakie stawia się dowodom w ścisłym tego słowa znaczeniu. Skoro już doprecyzowaliśmy, że chodzi w tym miejscu o dowód w pragmatyczno-logicznym, a nie formalno-logicznym sensie, zastanówmy się teraz przez chwilę, jak dokładnie należy rozumieć dowodzenie własnych twierdzeń z pomocą argumentu *ad hominem* – otóż na mocy tego, co przed sekundą powiedzieliśmy, nie może chodzić tu o dowodzenie obiektywne, ale też nie może chodzi o dowodzenie *dla nas* samych – nadawca *argumentum ad hominem* nie może wykorzystać takiego argumentu dla rozstrzygnięcia jakiegoś światopoglądowego problemu, który jego samego trapi – no chyba, że potraktujemy usuwanie sprzeczności we własnym obrazie świata za jakąś prymitywną formę *ad hominem* stosowanego w ramach wewnętrznego dialogu⁹ – *ad hominem* jest argumentem, którego istota właśnie na

⁹ w takiej sytuacji jednak nie wydaje się właściwym posługiwanie się terminem *ad hominem*. Spróbujmy sobie wyobrazić sytuację, w której ktoś formułuje *ad hominem* by przekonać samego siebie – czysto teoretycznie możliwe są tutaj dwa warianty takiej sytuacji: (1) Tomek zastanawia się nad jakąś tezą *x* i rozmyśla czy przyjąć ją, czy odrzucić, rozważając tę kwestię rozumuje tak – „Kuba twierdzi, że *y*, a przecież jeśli *y*, to *x*, muszę się wobec tego zgodzić, że *x*”, (2) Paweł zastanawia się nad jakąś tezą *x'* i rozmyśla czy ją przyjąć, czy może odrzucić, badając sprawę myśli następująco – „wprawdzie nie wiem czy *x'*, ale jest dla mnie oczywiste, że *y'*, a jeśli *y'* to *x'* – przecież nie jest możliwe, żeby *y'* i zarazem $\neg x'$ ”. w sytuacji (2) Paweł odwołuje się do własnego światopoglądu, żeby uzasadnić jakąś nową hipotezę, o której jeszcze nie ma wyrobionego zdania. Kombinatorycznie rzecz ujmując możliwe są tu dwie opcje – albo zależy Pawłowi na uzasadnieniu (względnie – odrzuceniu) hipotezy ze względów psychologicznych takich jak przywiązanie, wstręt, sympatia etc., albo zależy mu na, w miarę możliwości, obiektywnym zbadaniu, czy hipoteza nad którą się namyśla jest trafna – zauważmy jednak, że w pierwszym przypadku, kiedy w grę wchodzi czynnik natury psychologicznej, Paweł tak naprawdę już wyrobił sobie zdanie odnośnie hipotezy, a wszelkie badania w tej sytuacji będą grą pozorów i tendencyjnym wyszukiwaniem wewnątrz własnego światopoglądu racji dla z góry ustalonego kolejnego poglądu – wobec tego sensownie można rozważać jedynie opcję, w której Paweł rzeczywiście dąży do zbadania, jak się sprawy mają i do odpowiedzi na pytanie, czy może przyjąć hipotezę bez szkody dla spójności swojego światopoglądu – taka intelektualna introspekcja jest oczywiście możliwa, prowadzi jednak nie do merytorycznego zbadania, czy naprawdę jest tak jak głosi hipoteza, ale

tym polega, że jest adresowany do kogoś konkretnie, nie jest on argumentem w ogóle, ale w konkretnej sytuacji komunikacyjnej – jako zakotwiczony w uniwersum światopoglądowym adwersarza argument *ad hominem* jest więc argumentem prawomocnym tylko i wyłącznie pod warunkiem, że rozpatruje się go w odniesieniu do przekonań odbiorcy, dla którego został sformułowany. Świadczy to o tym, że argument *ad hominem* siłą rzeczy nastawiony musi być na przekonanie rozmówcy – skoro bowiem argumenty służą dowodzeniu lub przekonywaniu, a w przypadku *ad hominem* o dowodzeniu w jakimś obiektywnym sensie mówić nie możemy, to pozostaje drugi człon alternatywy – przekonywanie – może się oczywiście złożyć tak, że przesłanki zaczerpnięte spośród przekonań odbiorcy planowanego *ad hominem* są prawdziwe, a więc jeśli tylko zachowane zostaną rygory wynikania, to argument ów będzie dowodem w obiektywnym sensie – jest to jednak sytuacja wyjątkowa, podpadająca pod ogólną prawidłowość kilka linijek wyżej wyłuskana – *ad hominem* służy przekonywaniu bardziej niżli poszukiwaniu prawdy.

Można rzecz tę ująć jeszcze z trochę innej, psychologizującej perspektywy – zastanówmy się jakie intencje będą przyświecały nadawcy argumentu *ad hominem* – gdyby chodziło mu o obiektywny dowód, czy uprawdopodobnienie nie zaprzętałyby sobie głowy tym, jakie jeszcze przekonania ma jego adwersarz, a sięgnąłby po coś, co byłoby mu pomocne w ustaleniu, jak rzeczy mają się naprawdę, wtedy już nie formułował by *ad hominem*, a raczej *ad rem*, jed-

jedynie do ustalenia, czy hipoteza nie jest sprzeczna z przyjętym uprzednio światopoglądem, bez względu na to czy jest materialnie bezbłędna. Okazuje się więc, że badanie tego rodzaju z całą pewnością nie może być uznane za argumentację *ad rem*, ale czy może być sensownie uznane za jakiś przypadek ściśle rozumianego *ad hominem*? – okazuje się, że nie – bowiem, gdy rozważymy sytuację klasycznie użytego *ad hominem* – w stosunku do adwersarza w dyskusji – okaże się, że osoba formułująca argument tego typu z góry zna wynik, do którego ma nadzieję przekonać swego współrozmówcę, jeśli jednak mówimy tutaj o sytuacji analizy prowadzonej dla siebie samego, wynik nie może być argumentującemu znany z góry, w przeciwnym wypadku sprawa podpadnie pod zarysowany wyżej przypadek, w którym przyjmuje się tezy na drodze ich selekcji siłami psychicznych uprzedzeń i skłonności, a nie na metodą usystematyzowanej analizy, skoro natomiast wynik nie jest argumentującemu znany z góry, to nie może on formułować argumentu *ad hominem*. Mamy więc tu do czynienia z jakąś sytuacją pośrednią, w której ewentualna argumentacja nie jest *ad rem*, ale nie jest też *ad hominem*. Trzeba przy tym pamiętać, że argumentacja jest zabiegiem związanym z sytuacją komunikacyjną i podejmowana jest w rozmowie z drugą osobą (lub między wieloma osobami), w oderwaniu od kontekstu komunikacyjnego można o argumentacji mówić w bardzo ograniczonym, może wręcz jedynie przenośnym sensie. Mogłoby się jeszcze wydawać, że w sytuacji (1) mamy do czynienia z argumentem *ad hominem* zastosowanym by przekonać samego siebie, ale w istocie jest to po prostu argument z autorytetu tyle, że nieco bardziej rozbudowany – nie przyjmuję tezy wygłoszonej przez kogoś, tylko sam dedukuję konsekwencje logiczne czyichś poglądów i je przyjmuję – skoro przyjmuję, to na mocy ustaleń Bocheńskiego (1993) po prostu przyjmuję czyjś autorytet. Skoro zatem ani w sytuacji (1), ani w sytuacji (2) nie możemy mówić o *ad hominem* sensu *stricte*, musimy wobec tego skonstatować, że argument *ad hominem* nie może służyć przekonywaniu samego siebie, jest on z istoty rzeczy argumentem formułowanym dla konkretnej osoby.

nak nadawca taki bez względu na to czy jego interlokutor w ogóle swego światopoglądu ma rację, czy też nie, sięga po jego poglądy by z nich wywieść swoje twierdzenie – może czynić to w takim razie tylko z tego powodu, że ma intencję przekonania swego oponenta. Tak więc należy w tym miejscu sformułować konkluzję, że *ad hominem* służy przede wszystkim przekonaniu, choć w pewnych szczególnych przypadkach może również prowadzić do konkluzji materialnie poprawnej. Za samym pomysłem odwołania się do przekonań rozmówcy leży przeczucie, że adwersarz najbardziej ufa samemu sobie, a zatem skoro uzasadnimy coś w oparciu o jego własne poglądy, to przekonamy go.

Postrzeganie *ad hominem* zbliżone do tego wywodzącego się od Arystotelesa, podjętego przez Locke'a i kontynuowanego przez Schopenhauera można zauważyć również u innych autorów – R. Whately, Ch. Perelman, L. Olbrechts-Tyteca czy H.W. Johnstone jr. również rozumieją *ad hominem* jako argument, w którym poglądy adwersarza traktuje się jako przesłanki i z nich wyprowadza konkluzję, do której chce się przekonać współrozmówcę. Co ciekawe Johnston „wychodząc z założenia, iż w obszarze filozofii argumenty nie są podatne na żadne zewnętrzne wobec nich dowody, uznaje wszystkie poprawne argumenty filozoficzne za przykłady *ad hominem*” (Wieczorek 2006).

Zupełnie inaczej widzą argument *ad hominem* autorzy bardziej nam współcześni. Wieczorek (2006) stwierdza, że obecnie *argumentum ad hominem* jest traktowany raczej jako jakiegoś rodzaju atak personalny. Tak pojmowany argument *ad hominem* budzi naturalnie negatywne skojarzenia (por. Hoaglund 1981, Walton 1987). Trzeba jednak pamiętać, że klasyfikowanie go jako swoistego *ad personam*, nie jest prostą przebudową klasyfikacji i przetasowaniem znanych już pojęć – ciężko byłoby przecież doszukać się elementów personalnej napaści w *ad hominem* takiej postaci, o jakiej do tej pory mówiliśmy wspominając tradycję Arystotelesa, Locke'a, Schopenhauera i innych. Traktowanie *ad hominem* jako ataku personalnego jest wynikiem zupełnie innego rozumienia tego terminu – już nie jako wnioskowania na podstawie przesłanek przejętych od interlokutora, ale jako skupieniu się na wybranych niezwiązanych z tematem cechach oponenta. Na skutek tego rodzaju definicji, *ad hominem* zaczął być zaliczany – słusznie – w poczet logicznych nadużyć i błędów. Ciężko stwierdzić, skąd i kiedy dokładnie wzięła się ta druga tradycja rozumienia *ad hominem*. „F.H. van Eemerman, R. Groo-tendorst i F.S. Henkemans jako pierwsze znane sobie przykłady takiego stanowiska podają prace R.W. Sellarsa z roku 1917 oraz Cohena i Nagela z roku 1934” – pisze Wieczorek, dalej cytując za wspomnianymi przez siebie autorami najpierw Sallersa – „Błąd ten [*ad hominem*] polega na tym, że argument skierowany zostaje przeciw charakterowi oponenta, zamiast spełniać swoje właściwe zadanie udowodnienia tezy będącej przedmiotem sporu” – a potem Cohena i Nagela – „błąd argumentu *ad hominem*, bardzo stary, lecz wciąż popularny sposób

zaprzeczania logicznej sile argumentu [argumentu] (a w ten sposób próby wykazania czegoś przeciwnego), polega na obrażaniu tego, kto ów argument wysunął" (Eemeren, Grootendorst, Henkemans 1996). Zdaniem Wieczorka bliskie ideom współczesnej analizy filozoficznej badanie argumentu *ad hominem* rozumianego w tym personalnym duchu przeprowadza Irving Copi stwierdzając, że argument tego rodzaju jest chybionym atakiem wycelowanym w osobę oponenta zamiast w jego tezę (por. Copi, Cohen 1990).

Podjmując jeden jeszcze trop, za Britonem (Briton 1995) Wieczorek konkluduje, że *ad hominem* nie jest argumentem samodzielnym, bowiem nie ma racji bytu w oderwaniu od konkretnej sytuacji komunikacyjnej – „z przytoczonych definicji wyraźnie wyłania się obraz *ad hominem* nie jako samodzielnego argumentu wysuniętego na poparcie własnej tezy, ale występującego jedynie jako odpowiedź na wcześniej wysunięty argument przeciwnika w dyskusji lub zaprezentowane przez niego stanowisko. Wyraźnie artykułuje to Briton, stwierdzając, że nie jest *ad hominem* argument: «Jones jest złym kandydatem na publiczny urząd, bo to malwersant» (nie ma tu dyskusji z żadnym poglądem Jonesa); do grupy *ad hominem* kwalifikowałaby się natomiast wypowiedź: «Jones nie ma prawa moralizować na temat rodziny, bo sam zdradza żonę»" (Wieczorek 2006).

Nawiązując do wcześniejszych naszych rozważań – tych o pojęciu argumentu i o rozróżnieniu między argumentem, a dowodem – możemy stwierdzić, że argument *ad hominem* nie jest nawet jakąś połowiczną namiastką dowodu. o ile o argumentach samodzielnych, które startują z przesłanek sensownych również poza daną sytuacją komunikacyjną, możemy powiedzieć, że jeśli nie są w swej istotowej strukturze dowodami sensu *stricto*, to przynajmniej stanowią jakiegoś rodzaju surogat dowodu – o tyle o argumencie niesamodzielnym, jakim jest bez wątpienia *ad hominem*, powiedzieć tego żadną miarą niepodobna – jedyne czego argument *ad hominem* może faktycznie dowieść jest niekoherencja czyichś przekonań lub niewspółmierności przekonań i poczynań.

Drugi sposób rozumienia *argumentum ad hominem* jest zupełnie odmienny od tego właściwego tradycji zapoczątkowanej przez Arystotelesa. w przypadku pierwszym – niegdysiejszego pojmowania tego rodzaju argumentu – *ad hominem* jest, a przynajmniej może być, argumentem racjonalnym w pełnym tego słowa znaczeniu (por. Rusinek i Załazińska 2005), jeśli tylko nadawca zadość uczyni rygorom logiki. w przypadku drugim – współczesniejszego rozumienia takiego argumentu – *ad hominem* przestaje być taktyką ściśle racjonalną, a staje się zagrywką raczej psychologiczną niż racjonalną, często wręcz mniej lub bardziej pospolitą, żeby nie powiedzieć – prymitywną. Bez względu jednak na to, czy *ad hominem* pojmować będziemy podług pierwszego, czy też drugiego sposobu, jedno okazuje się być właściwe *ad ho-*

minem jako takiemu, niezależnie od tego, jak dokładnie ten typ argumentu sobie zdefiniujemy – *argumentum ad hominem* jest zawsze zrelatywizowany względem nadawcy. Relatywizacja ta może być oczywiście bardziej racjonalna, albo bardziej emocjonalna, jednak występuje zawsze, jest *differentia specificam* – ową różnicą gatunkową argumentu *ad hominem*.

Zauważmy więc, że ta relatywizacja jest na tyle szerokim wyróżnikiem *ad hominem*, że pozwala objąć tym pojęciem zarówno interpretację wynikłą od Arystotelesa, jak i interpretację współczesną Sellarsa, Cohena czy Nagela. z drugiej strony nie ma w teorii argumentacji innego pojęcia równie pojemnego, które obejmowałoby swym zasięgiem oba interpretacyjne paradygmaty. z tej przyczyny warto rozszerzyć samo pojęcie *ad hominem* osłabiając jego definicję przez odjęcie niektórych warunków nakładanych przez definicję pierwszego, czy drugiego wariantu. Zabieg ten ma sens z kilku powodów – wymyślanie jakichś nowych pojęć byłoby tworzeniem bytów ponad potrzebę wbrew metodologicznej ekonomii określonej brzytwą Ockhama, tym bardziej, że nawet po tak zgrubnym przeglądzie stanowisk widać niejasności i ewidentny zamęt terminologiczny związany z pojęciem *ad hominem*, a wprowadzanie kolejnego terminu mogłoby ów zamęt jeszcze wzmóc. Tymczasem warto nad wspomnianym chaosem zapanować, wprowadzić jakiś ogólny ład i uporządkowanie – osłabienie definicji *ad hominem* jest z pewnością jednym ze sposobów by zmniejszyć tę słownikową *entropię* – po takim zabiegu otrzymamy pojęcie szerokie, obejmujące liczną klasę argumentów. Rozwiązanie tego rodzaju ma też uzasadnienie historyczne, gdyż rozszerzone pojęcie *ad hominem* obejmie zasięgiem wszystkie argumenty, które określało się, bądź określa mianem *ad hominem*, a niemożliwym jest z przyczyn zasadniczych rozstrzygnięcie, że któreś z historycznie udokumentowanych rozumień *ad hominem* jest poprawne, a któreś błędne.

Relatywizacja *ad hominem* a stopień trudności argumentu

Rozważmy jeszcze w tym miejscu relatywizację argumentu względem odbiorcy, polegającą na dostosowaniu stopnia trudności do zdolności poznawczych interlokutora. Można słusznie przypuszczać, że tego rodzaju zabieg spowodowałby, że argument nawet ściśle merytoryczny, ale dostosowany (zrelatywizowany) do kompetencji intelektualnych adresata, będzie podpadał pod kategorię *ad hominem*, będzie bowiem swoją formę zawdzięczał dostosowaniu go do poziomu odbiorcy i jako taki będzie względem niego zrelatywizowany, co przecież w toku analizy uznaliśmy, za cechę istotową *ad hominem*. Podciągnięcie takiego argumentu pod pojęcie argumentum *ad hominem* mija się z naszymi intencjami, bowiem argumenty merytoryczne *par excellence* powinny być wedle zamierzeń¹⁰ kategorią rozłączną z kategorią *ad*

¹⁰ Intencja ta i takie zamierzenie nie są bynajmniej zawieszone w próżni, ani też oderwane od praktyki naukowej, bowiem tam gdzie to możliwe, wszelkiego rodzaju klasyfikacje powinny zawierać wyłącznie kategorie rozłączne, a zarazem dopełniające się do uniwersum wyznaczonego zakresem badań. Takie rozwiązania dają najbardziej czytelny obraz badanych zjawisk i są bardziej eleganckie, jeśli wolno posłużyć się w tym miejscu tym na gruncie naukoznawstwa i metodologii nader efemerycznym, acz wbrew pozorom lubianym przez uczonych pojęciem. Naturalnie nie oznacza to, że zawsze takie ostre i ściśle kategorie da się określić, ale podjęcie próby wyznaczenia takich, jest w takich sytuacjach świetnym punktem wyjścia by pokazać dlaczego jakieś zjawiska wymykają się ścisłemu definiowaniu, na czym to dokładnie polega i jaki jest tego mechanizm. w naszych rozważaniach, co już chyba aż nadto wyraźnie dało o sobie znać, stworzenie kategorii jednoznacznych i ścisłych jest raczej niemożliwe, a jeśli siłą uporu tego rodzaju kategorie się stworzy, to zawsze pozostaną one wbrew stanowi rzeczy arbitralne. Rozwiązanie takie oczywiście nie jest złe w całej rozciągłości, zaletą jest tu choćby łatwość obejścia się z tego typu opisami i ogólny obraz pozwalający na szybkie rozeznanie się w temacie, korzyści te okupione są niestety niewrażliwością takich schematów na subtelności, a przede wszystkim przekłamaniami – przekłamaniami zarówno w bezpośrednim obrazy wyłaniającym się z takiej teorii, jak i na poziomie wyciąganych przez odbiorcę wniosków – przekłamaniami, które dla odbiorcy tych systemów pojęciowych będą nie do wychwycenia, bowiem nie ma on w głowie pełnego obrazu zjawiska razem z jego niuansami i płynnościami, a których ewentualnego zaistnienia uczony formułujący takie zgrubne teorie nie będzie świadom czy to z tego powodu, że będzie miał w głowie rzeczony właściwy obraz, czy to z tej przyczyny, że myśląc w kategoriach osobistych intencji poznawczych, będzie nieczuły na możliwość interpretacji niby to zgodnych z literą teorii,

hominem, ponadto w ten sposób pojęcie *ad hominem* zyskałoby znaczenie, które historycznie rzecz ujmując jest nieusprawiedliwione i sprzeczne z ugruntowanymi swoistą tradycją sposobami jego rozumienia – jednym słowem *ad hominem* stałoby się w takim wypadku najbardziej chyba pojemnym pojęciem z zakresu teorii argumentacji i klasyfikacji argumentów, a znaczyłoby chyba nie mniej niż samo pojęcie „argument”.

Można w tym miejscu podejmować rozmaite próby wyjścia z impasu mówiąc chociażby, że dostosowanie stopnia trudności argumentu do jego odbiorcy to nie jest tak naprawdę relatywizacja, albo że to nie zabieg argumentacyjny, a dydaktyczny, albo, chcąc dokonać specyficznej fuzji pierwszego z drugim, że to relatywizacja dydaktyczna, w odróżnieniu od relatywizacji merytorycznej, a w teorii argumentu *ad hominem* chodzi o relatywizację merytoryczną. Można też hipotetycznie przypuścić, że to niedopatrzenie teoretyków argumentacji, albo jeszcze nieuświadomiona konsekwencja aktualnych ustaleń w tej dziedzinie.

Prawdą jest, że dotychczasowe nasze badania nie pozwalają na jednoznaczne opowiedzenie się za którymkolwiek z wymienionych przed chwilą wytrychów. Przyjrzyjmy się zatem sytuacji bliżej, uporządkujmy i wyliczmy po kolei wspomniane już wyżej ewentualne możliwości przezwyciężenia tej – zdać się może – patowej sytuacji.

1. Dostosowanie stopnia trudności argumentu do poziomu intelektualnego odbiorcy, to nie jest relatywizacja.
2. Dostosowanie stopnia trudności argumentu do poziomu intelektualnego odbiorcy, to nie zabieg argumentacyjny, ale dydaktyczny.
3. Dostosowanie stopnia trudności argumentu do poziomu intelektualnego odbiorcy, to relatywizacja dydaktyczna, w odróżnieniu od relatywizacji merytorycznej w *ad hominem*.

Ponieważ już na pierwszy rzut oka możemy stwierdzić, że całe to zamieszanie wynika między innymi z niejasności terminologicznych, a wśród nich bardziej znamienne jest ta dotycząca samego pojęcia relatywizacji, warto sięgnąć do możliwie najbardziej elementarnego źródła, które wyznaczy pewien ogólny zarys toru poszukiwań – przyjrzyjmy się więc definicji relatywizacji, jaką podaje Słownik Języka Polskiego – wedle tegoż relatywizacją jest „traktowanie czegoś, np. jakichś ocen, opinii lub wartości, jako rzeczy względnej, zależnej od innej”,

ale będących wbrew duchowi, którego autor ów stara się w nią tchnąć. Argumentów będzie nam jeszcze przybywać, ale już w tym miejscu możemy stwierdzić, że wszelkie definicje z zakresu teorii argumentacji i wyróżnienia różnych rodzajów argumentów, zabiegów erystycznych i dyskusji etc., prowadzą do formułowania typologii, a nie klasyfikacji.

a relatywny znaczy tyle co „względny, warunkowy” (SJP 2017) – relatywny więc to taki, który zależy od innego pod jakimś względem – definicja taka jednak nie przesądza jeszcze o warunkach sensowności stosowania terminu „relatywny” – małe dziecko zależy od rodziców, ale nie można powiedzieć o nim, że jest w tym sensie relatywne, mimo, że użycie takie w zasadzie wypełnia warunki wyznaczone definicją słownikową, a zwłaszcza drugim jej przykładem. Relatywne mogą być, jak podano w przykładach w pierwszej cytowanej definicji, jakieś opinie, oceny, czy też wartości – relatywne mogą być więc jakieś ogólnie mówiąc miary – powszechnie znane jest rozróżnienie stosowane w statystyce – liczby względne i bezwzględne, albo wskaźnik względny i bezwzględny – wydaje się, że względność ogólnie (pomijając kontekst wyznaczony teorią względności) jest czymś, co może dotyczyć jakichś form miary, pomiaru, szacunku wielkości, takich aspektów rzeczywistości, które poddają się ocenie – przynajmniej w przenośnym sensie tego słowa – ilościowej, a nie jakościowej, które są – jak się to czasem określa – wymierne (w niematematycznym znaczeniu) – i tylko takie aspekty rzeczywistości mogą być relatywne.

Stopień trudności jest czymś mierzalnym o ile wyznaczymy jakąś skalę, jest to jakaś stopniowalna wielkość – wskazuje na to już samo słowo „stopień” zawarte w tym wyrażeniu, słowo zbliżone do pojawiającego się w takich wyrażeniach jak – „poziom wody”, „poziom cholesterolu” – „poziomu”. Oczywiście stopień trudności jest często problematyczny w ocenie, brakuje mu ostatecznego odniesienia i jakiejś obiektywnej skali, wobec czego raczej nie jest mierzony, choć teoretycznie istnieje taka możliwość. Warto zatem dodać, że jest to wielkość, która poddaje się pomiarowi w jakimś luźnym, całkowicie potocznym znaczeniu tego słowa, w jego znaczeniu dość ogólnym, z pewnością nie bezwzględnie ścisłym – tym niemniej ze względu na sam fakt, że jest on jakąś wielkością stopniowalną tudzież potencjalnie mierzalną, może być ów poziom trudności relatywny.

Naturalnie sam fakt, że cecha jakaś jest ilościowa, że może być chociażby w sposób przybliżony mierzona, nie świadczy o tym, że jest ona relatywna, ale na pewno świadczy o tym, że relatywną być może, a będzie nią wtedy, kiedy miara tej cechy nie będzie miarą obiektywną, ale zależną od czegoś innego – na przykład od jakiejś innej wielkości – w tym sensie odsetek ludzi dotkniętych albinizmem jest wskaźnikiem relatywnym, bo dokładną informację o ilości zanotowanych przypadków albinizmu da nam wyłącznie wtedy, kiedy będziemy znali liczebność populacji, a sama ta dokładna informacja o liczbie albinosów będzie zmieniać się w zależności od tego, jak kształtować się będzie liczebność populacji – można też rzecz opisać jakby z drugiej strony – odsetek jesteśmy w stanie obliczyć tylko wtedy, kiedy znamy liczebność populacji – sama liczba przypadków albinizmu do tego nie wystarczy i w tym sensie, jako forma miary, odsetek jest relatywny, bo to czy albinosów w badanej populacji jest 0,02%,

jak wskazują to dane epidemiologiczne, zależy nie tylko od tego czy samych albinosów jest w tej populacji 2, czy 17, ale również od tego czy populacja ta liczy 10000 osób, czy 90000 – liczby bezwzględne nie potrzebują odniesienia do innych parametrów.

Ale jest jeszcze druga forma relatywizmu, w przypadku której relatywna nie jest sama wartość, ale najogólniej rzecz ujmując miernik tej wartości – zazwyczaj w tym przypadku jest to człowiek. Piękno jest cechą stopniowalną, dzieła sztuki mogą być mniej lub bardziej piękne, a w wyniku stopnia piękności tworzą pewien porządek między sobą i dadzą się uszeregować od najmniej pięknych do najbardziej pięknych. Przede wszystkim brak jest jakiegś jednoznacznej skali piękna, jakiegś jednostki, za pomocą której moglibyśmy to piękno mierzyć, mimo że jest ono cechą stopniowalną, ale w tym przypadku zwraca uwagę jeszcze i to, że porządek przedmiotów według ich piękna nigdy nie jest ostateczny i o ile ludzie poproszeni o uszeregowanie jabłek od najmniejszego do największego zrobią tak samo, o tyle jeśli poprosić ich o uszeregowanie obrazów prymitywistów flamandzkich od najbrzydszego do najpiękniejszego, to istnieje duża szansa, że każdy zrobi to nieco inaczej i nie da się wskazać ostatecznego odniesienia wskazującego ostatecznie któryś porządek jako właściwy, a pozostałe, jako błędne.

Trzeba tu jeszcze celem uściślenia dodać, że relatywna nie jest cecha, ale jej pomiar – od innych czynników zależy tutaj nie sama cecha, ale określenie na umownej skali jej nasilenia. Zależność nasilenia samej cechy od jakichś innych czynników owszem możemy nazywać jej relatywnością – nie wydaje się takie użycie tego słowa kategorycznie błędne – jednak jest to sformułowanie w języku polskim mało typowe, niestandardowe – raczej nie mówi się, że waga człowieka jest „relatywna” względem tego ile je, albo że poziom kulturalny i intelektualny człowieka jest „relatywny” względem tego jakie ma on wykształcenie i pochodzenie, albo że nawodnienie organizmu jest „relatywne” względem wielu czynników, między innymi względem diety – we wszystkich tych sformułowaniach słowo „relatywne” zastąpilibyśmy raczej zwrotem „zależne od” – „od” ilości przyjmowanego pokarmu „zależy” nasza waga (nie jest to rzecz jasna jedyny czynnik), poziom kulturalny i intelektualny „zależy od” wykształcenia i pochodzenia, a nawodnienie organizmu „zależy od” między innymi ilości przyjmowanych płynów – o ile same te cechy, czy właściwości, są raczej „zależne” niż „relatywne” o tyle ich ocena, czy pomiar mogą już być „relatywne” – najlepiej widać to na przykładzie poziomu intelektualnego – nauczyciel powie o kimś że jest bardzo inteligentnym uczniem i nie koniecznie musi oznaczać to, że jest w ogóle bardzo inteligentny – ocena nauczyciela zależy od tego z jakimi uczniami generalnie ma styczność i jeśli miał zawsze do czynienia z samymi głupcami, to uczeń prezentujący obiektywnie rzecz biorąc poziom nieco tylko wyższy od średniej, w oczach takiego nauczyciela będzie się mógł jawić jako bardzo inteligentny i pojętny.

W przypadku drugiego typu relatywności – gdzie relatywny znaczy tyle, co zależny od urządzenia pomiarowego lub osoby dokonującej oceny – możemy wyróżnić jeszcze dwa podtypy tego rodzaju relatywności – kiedy relatywność ta wynika z uwarunkowań zewnętrznych względem tegoż urządzenia lub osoby, albo kiedy wynika z uwarunkowań wewnętrznych. z pierwszym podtypem będziemy mieli do czynienia na przykład w sytuacjach historycznych – powiemy, że jakiś badacz był geniuszem, mimo że przykładowo dzisiaj nikt już nie przyjmuje jego teorii, ale możemy sobie zdawać sprawę, że w czasach, w których on żył teorie te były rzeczywiście szczytem osiągnięć ludzkiej myśli i – biorąc pod uwagę dostępne ówczesnie argumenty i dane – najbardziej trafne. z podobną sytuacją możemy mieć do czynienia w przypadku mechanicznych urządzeń mierniczych – urządzenia te uruchomione w jakichś nietypowych warunkach środowiskowych mogą przekłamywać wskazania – na przykład najzwyklejszy radar do pomiaru prędkości, tak zwana „suszarka”, użyty w skrajnie gorącym środowisku i przy bardzo wysokiej wilgotności może przekłamywać wynik. Drugi podtyp dotyczyć będzie jak się zdaje wyłącznie ludzi, a charakterystyczny jest dla ocen ugruntowanych w subiektywnych upodobaniach – ocen estetycznych – w przypadku tego rodzaju relatywności często mówimy, że kwestie takie są subiektywne – przykładowo ocena estetyczna jakichś rozwiązań architektonicznych, wystroju wnętrza czy dzieła malarskiego, albo muzycznego, zależy w dużej mierze od czynników subiektywnych (czasem może wręcz w tym przypadku istotniejszych niż czynniki obiektywne) – od gustu, przyzwyczajęń, upodobań etc.¹¹ – zwykle się w przypadkach tego typu mówić, że sprawa jest rzeczą „subiektywną”.

W obliczu takich ustaleń pierwsza z wymienionych dróg wyjścia z impasu okazuje się być w dużej mierze skuteczna, bowiem trudność argumentu jest owszem cechą stopniowalną, ale dostosowanie go do poziomu intelektualnego odbiorcy nie będzie spełniać warunków relatywizacji w żadnym z dwóch wspomnianych jej sensów – pod pierwszy nie podpada, bo o ile w przypadku pierwszego typu relatywizacji mamy do czynienia z zależnością wskazania na umownej skali i jego interpretacji od innych czynników, o tyle tutaj sama wielkość jest zależna od tych czynników, pod drugi nie podpada, bo relatywizacja w drugim sensie (właściwie relatywność) dotyczy oceny, jej zależności i subiektywnych uwarunkowań, a w przypadku dostosowania argumentu do poziomu intelektualnego odbiorcy to rzeczywisty stopień trudności argumentacji jest dopasowany do możliwości pojmowania, jakimi dysponuje odbiorca, a nie ocena tegoż stopnia trudności jest zależna od jakichś czynników subiektywnych.

¹¹ Ten podział typów relatywności ma przede wszystkim charakter roboczy, jest on poczyniony na potrzeby analiz zawartych w tej pracy. z pewnością dałoby się go omówić dużo szczegółowiej, a być może wręcz nieco przebudować celem lepszego oddania sytuacji z jaką w przypadku relatywizmów wszelkiej maści mamy do czynienia.

Również drugi ze sposobów przewyciężenia impasu jest trafny, istotnie bowiem należy rozróżnić działania argumentacyjne od dydaktycznych. Oczywiście argumentacja ma, a przynajmniej może mieć, wymiar dydaktyczny – gdy przykładowo nauczyciel w podstawówce przedstawia dzieciom intuicyjnie chwytliwe argumenty przemawiające na rzecz twierdzenia, że ziemia jest kulista, jak ten o statkach morskich znikających za horyzontem – jednakże należy rozróżnić środki argumentacyjne od dydaktycznych – zbiory te prawdopodobnie krzyżują się i część zabiegów argumentacyjnych jest również zabiegami dydaktycznymi, ale raczej nie można tych pojęć ze sobą utożsamiać¹².

Jednakże najbardziej trafiającym w sedno sprawy pokonaniem aporii na jaką natrafiliśmy jest myśl, która kryje się za trzecim sugerowanym kilka stron wcześniej rozwiązaniem – dostosowanie stopnia trudności argumentu do poziomu intelektualnego odbiorcy, to relatywizacja dydaktyczna, w odróżnieniu od relatywizacji merytorycznej, z jaką mamy do czynienia w przypadku argumentacji *ad hominem*. Jest to, jak już wspomnieliśmy, swoista fuzja sposobu pierwszego i drugiego, uwzględnia bowiem zarówno rozróżnienie różnych form relatywizacji, jak i rozróżnienie funkcji dydaktycznej i argumentacyjnej¹³. Bardzo ważnym jest ponadto rozróżnienie funkcji dydaktycznej od aspektu merytorycznego. Relatywizacja dydaktyczna dotyczy raczej formy argumentu, relatywizacja merytoryczna – raczej jego treści¹⁴.

¹² Owo z ostrożności dodane „raczej” nie jest przypadkiem. Wiele bowiem zależy od tego, jak dokładnie będziemy rozumieć pojęcie „argumentu”, a pokazaliśmy już, że nie ma dla tego typu pojęć ostatecznego odniesienia i jest rzeczą w dużej mierze zależną od arbitralnego ustalenia, jaką dokładnie definicję przyjmujemy. Jeśli „argument” i „argumentację” rozumieć bardzo szeroko, a przy tym respektując w tym rozumieniu nie tylko racjonalny wymiar „argumentacji”, ale również jej wymiar perswazyjny, może okazać się, że cały arsenał środków dydaktycznych, które przecież ostatecznie wymierzone są w to, żeby wpoić uczniom jakiś zbiór przekonań co do świata, da się potraktować jako formę argumentacji. Byłaby to oczywiście sytuacja dość kuriozalna, naginająca, a właściwie rozszerzająca nasze intuicyjne pojmowanie „argumentacji” niemalże do granic absurdu, jednak przynajmniej hipotetycznie możliwa i chociażby ze względu na walor *nomen omen* dydaktyczny, warta rozważenia i spekulacji.

¹³ Rozróżnienia te, co odnośnie problemu z różnymi rodzajami „relatywności” wspomnieliśmy już w przedostatnim przypisie, mają charakter roboczy i żadną miarą nie mają nawet aspirować do miana ostatecznych, czy wiążących. Nie jest przedmiotem niniejszej rozprawy analiza pojęcia relatywności, ani też analiza relacji między funkcją argumentacyjną a dydaktyczną. Te podziały, jakie sobie tutaj poczyniliśmy, mają charakter szkicowy, są raczej roboczymi typologiami pozwalającymi zyskać pewne ogólne rozeznanie przedmiotu, niż podziałami stricte logicznymi – jest więc wielce prawdopodobne, że da się wyliczyć również inne rodzaje relatywności, a obok funkcji argumentacyjnej i dydaktycznej postawić jeszcze inną, która z obiema może się co najmniej krzyżować. w typologiach tych chodziło o zaakcentowanie istotnych z punktu widzenia analizy *ad hominem* aspektów tego złożonego problemu.

¹⁴ Po raz kolejny stosujemy osłabienie „raczej” – wynika to ze świadomości niemożliwości opisu tak złożonych logicznie i psychologicznie zjawisk, jak argumentacja, czy w ogóle komunikacja, w prostych dychotomicznych kategoriach, jakimi się tutaj posługujemy. Uproszczenia w formie argumentu, jakich często dokonuje się na potrzeby dydaktyczne, lub dla samej elegancji wywodu, do pewnego stopnia

Można byłoby sądzić, że te rozważania są marginalne względem zasadniczej problematyki *ad hominem* – nic bardziej mylnego – prowadzą nas one ku bardziej dogłębnemu zrozumieniu cechy konstytutywnej argumentacji *ad hominem*, którą możemy w tej chwili wyrazić już bardzo prosto, a ujęcie to w kontekście spisanych przed momentem deliberacji staje się klarowne i precyzyjne. Sformułujmy wobec tego następującą charakterystykę.

Definicja 3. Argument *ad hominem* to taki typ argumentu, który pod względem merytorycznym zależy choćby w minimalnym stopniu od przekonań osoby, do której jest kierowany, bez względu na prawdziwość tych przekonań.

Jednak przekonania nie są zjawiskiem nijak nieuwarunkowanym – zależą od poszlak, argumentów i dowodów, czasem od upodobań, albo przywiązania emocjonalnego, jak w przypadku tradycji, lub od innych emocjonalnych odruchów – ale zależą też, czego nie można pominąć, od poziomu intelektualnego prezentowanego przez żywiącą je osobę – i to zależą nie tylko pod względem wnikliwości, czy szczegółowości, ale również niejednokrotnie pod względem prawdziwości. Przekonania dziecka nie dlatego są inne od przekonań dorosłego człowieka, że dziecku dostępne są inne argumenty, ale dlatego że zdolności poznawcze dziecka są znacznie uszczuplone w stosunku do zdolności poznawczych człowieka dorosłego, a oprócz tego prawdopodobnie również nieco inaczej ukształtowane – dziecko bowiem łatwiej posługuje się intuicją, nie popada w intelektualną rutynę i nie podąża utartymi szlakami rozumowania. Podobnie rzecz się ma w przypadku samych dorosłych – poziom intelektualny prezentowany przez ludzi dorosłych jest mocno zróżnicowany, jedni mimo zaawansowanego wieku zachowują z dziecięcej umysłowości to co dobre – świeżość spojrzenia i kreatywność – inni wręcz przeciwnie już w przedbiegach dorosłości są intelektualnie skostniaли z tendencjami skrajnie zachowawczymi i tradycjonalistycznymi. Prócz tego po prostu zdolno-

oczywiście nie pociągają za sobą uszczerbków merytorycznych – wtedy są cyzelunkami, które pozwalają nadać wywodowi pewnej elegancji, wręcz piękna (matematycy częstokroć określają niektóre dowody mianem pięknych, albo właśnie eleganckich – właśnie o coś takiego tutaj chodzi – o zawarcie maksimum jednoznacznie wyrażonej treści przy użyciu minimum środków formalnych) – jednakże istnieje pewna granica, po przekroczeniu której uproszczenia formalne zaczną pociągać za sobą uszczuplenia, a czasem wręcz przekłamania, merytoryczne – przekroczenie tej granicy jest niekiedy koniecznością, na przykład na wczesnych etapach edukacji dokonuje się wielu uproszczeń, które w istocie rzeczy dalekie są od adekwatnego obrazu rzeczywistości, ale są niezbędne by przybliżyć dzieciom rozpoczynającym edukacyjną drogę jakieś aspekty rzeczywistości. To pokazuje, że wytyczenie jednoznacznej, ostrej granicy między relatywizacją co do formy, a relatywizacją co do treści, nie jest możliwe – relatywizacja co do formy w pewnym momencie z konieczności zacznie pociągać za sobą skutki merytoryczne, zaś relatywizacja merytoryczna siłą rzeczy może pociągać za sobą zmiany w formie argumentacji. Co za tym idzie – zasadnym jest osłabienie tego rozdziału jednego i drugiego rodzaju relatywizacji owym „raczej”.

ści pamięciowe i ściśle rozumiana sprawność myślenia i przetwarzania informacji jest cnotą nierówno między ludźmi rozdzieloną.

Skoro przekonania są uwarunkowane poziomem i strukturą zdolności intelektualnych i predyspozycji psychicznych, to okazuje się de facto, że argument *ad hominem* przez oczywistą w tym miejscu przechodność nie pozostaje bez związku z poziomem intelektualnym odbiorcy, w efekcie czego zaciera się różnica między relatywizacją dydaktyczną i merytoryczną, a uwarunkowanie merytoryczne *ad hominem* od poglądów adresata wiąże się również z uwarunkowaniem pod względem formy w jakiej zostanie argument wyrażony. Nie jest w tym miejscu zaskoczeniem również konkluzja, wynikająca skądinąd również z innych przesłanek i w sumie trywialna, że ramy formalne choć elastyczne, nie są nieskończenie pojemne, i można w prostych słowach mówić o rzeczach trudnych, zwłaszcza jeśli ktoś posiada dogłębne ich zrozumienie i językową lekkość, ale nie można w nieskończoność upraszczać formy komunikatu bez szkody dla jego treści.

Rodzaje argumentu *ad hominem*

Wieczorek dokonuje bardzo pomocnego, przejrzystego zebrania i usystematyzowania literaturowych ujęć problematyki *ad hominem*. Można, jak pisze, wyróżnić cztery obecne w literaturze przedmiotu sposoby rozumienia *ad hominem* (por. Wieczorek 2006):

1. Bezpośredni atak personalny, nazywany obraźliwym („abusive”) *ad hominem*.
2. Pośredni atak personalny, zwany również okolicznościowym („circumstantial”) *ad hominem*.
3. Zakwestionowanie bezstronności adresata argumentu, nazywane „zatruciem studni” („poisoning the well”).
4. Argument *tu quoque*, „ty także”.

Wieczorek zaznacza, że wśród autorów zajmujących się tą dziedziną nie ma zgody ani co do tego, że są takie cztery sposoby rozumienia *ad hominem*, ani co do tego, co dokładnie każdy ze sposobów obejmuje, jakiego rodzaju zachowania – A. Brinton zauważa, że obraźliwy może być każdy z wymienionych typów *ad hominem*, a nie tylko pierwszy (Briton 1995), Copi *tu quoque* traktuje jako odmianę okolicznościowego *ad hominem* (Copi, Cohen 1990), w końcu Indrzejczak uznaje *tu quoque* za formę ataku personalnego (Indrzejczak, Promińska 2016).

Ad personam jako forma ad hominem

Ad hominem w postaci bezpośredniego ataku personalnego to nic innego, jak wspomniany już od samego początku naszych rozważań *argumentum ad personam* – argument personalny. Jest to bezpośredni atak werbalny na adwersarza, wykorzystujący inwektywy, obelgi, czy wulgaryzmy, wytykający interlokutorowi jakieś jego cechy – nie koniecznie wady, czasem mogą to być cechy pozornie neutralne, jak na przykład płeć, czy wykonywany zawód (por. Wieczorek 2006). Argument personalny polega na kwestionowaniu inteligencji adwersarza, poddawaniu w wątpliwość jego uczciwości, czy zdrowia psychicznego, może mieć też umniejszać pozycję czy znaczenie adwersarza, być formą manifestacji lekceważącego doń stosunku etc. Wieczorek podaje następujący przykład argumentu *ad personam* – „to znany łajdak i oszust, nie można mu wierzyć, kiedy twierdzi, że odda pieniądze za tydzień” – jest to przykład argumentu sformułowanego ewidentnie *pod publiczność* – jego forma sugeruje, że chodzi o próbę dyskredytacji adwersarza w oczach audytorium, owego arbitra wspomnianego już przy okazji rozważań o dyskusji.

Wieczorek przedstawia następujący schemat rozumowania kryjącego się za takim argumentem (Wieczorek 2006):

Osoba X twierdzi, że p.

X ma pewne cechy C.

Nie należy wierzyć X, że p

Wiele niuansów jednak zależy od tego, w jakim dokładnie kontekście będziemy rozpatrywać argument personalny. Przede wszystkim możemy rozważyć dwie podstawowe sytuacje – (1) kiedy nadawca argumentu stosuje go nieświadomie, choćby z tego powodu, że jest pod wpływem silnego wzburzenia wywołanego dyskusją, (2) kiedy nadawca argumentu stosuje

go z rozmysłem, jest bowiem wytrawnym, wyrachowanym dyskutantem nastawionym na zyskanie sobie przychylności publiki, albo na przekonanie swego przeciwnika w sporze.

W przypadku (1) *de facto* nadawca argumentu zachowuje pewne kanony uczciwości, bowiem przedstawia swoim słuchaczom, bądź też swemu adwersarzowi, argument, o którego sile jest sam przeświadczony, gra więc w otwarte karty, a sam po prostu nie zdaje sobie sprawy z wątpliwej próby serwowanego przez siebie rozumowania. w tej sytuacji nadawca sam myśli, że adwersarzowi wierzyć nie można ze względu na jakieś jego cechy. w przypadku (2) nadawca argumentu jest świetnym taktykiem dyskusyjnym i nastawia się na przekonanie swego rozmówcy, albo audytorium, przez co świadomie sięga po argumenty personalne, wiedząc, że oddziałują one na emocje, a władza nad emocjami ludzi, to pierwszy krok do władzy nad ich myślami i poglądami. Tego rodzaju dyskutantowi obce są normy etyki i zasady fair play, dąży on do zmierzonego celu i wykorzystuje wszelkie dostępne środki komunikacyjne, by ten cel osiągnąć – posuwa się przez to do ataków personalnych i użycia wadliwych logicznie rozumowań, jeśli tylko mają się one okazać skuteczne.

Nie pozostaje to bez wpływu na strukturę samego rozumowania i jego schemat. w przypadku (1), kiedy nadawca argumentu nie ma pełnego zrozumienia tego co robi i działa w dużej mierze intuicyjnie a bezrefleksyjnie, schemat rozumowania w zasadzie zachowuje swoją ważność w takiej postaci, w jakiej przedstawił to Wieczorek, bo nadawca argumentu sam rozumuje wedle tego schematu. w przypadku (2), kiedy nadawca działa z premedytacją, sprawa komplikuje się, bowiem nie tyle sam rozumuje on wedle tego schematu, co zakłada, że jego rozmówca będzie w ten sposób rozumował, albo że publiczność będzie rozumowała wedle schematu tej postaci lub podobnego. Nadawca nie musi rozumować według tego schematu, ani wręcz nie musi przyjmować w istocie konkluzji rozumowania, tej tezy która jest dyskutowana, może być on świadom, że teza ta jest przykładowo chybiona, ale przyjęcie jej przez publiczność, albo ogół społeczeństwa jest z jakichś przyczyn opłacalne i warto o nie zabiegać.

Zastanówmy się jednak, czy argument oparty o tej formy schemat lub podobny, jest błędny z istoty rzeczy. Konkluzja zawarta w schemacie takim, jaki przedstawia Wieczorek – „nie należy wierzyć X , że p ” – może mieć dwojako rozłożone akcenty – po pierwsze może akcentować, że X nie jest godny zaufania, po drugie może akcentować, że p jest błędne.

Druga forma akcentu jest mocniejsza, a przez to logicznie bardziej wątpliwa, bowiem w zasadzie związek merytorycznej wartości p z cechami osób, które sądzą, że p , jest zazwyczaj niewielki, błędność p nie jest skutkiem tego, że ktoś przejawia takie, a nie inne cechy, ale skutkiem relacji p do rzeczywistości, którą ma opisywać. Pierwsza forma akcentu jest wymie-

rzona w adwersarza i zmierza ku zdyskredytowaniu go w oczach publiczności, albo wręcz społeczeństwa.

W tym sensie zasięg i charakter działania argumentu personalnego tej postaci może być „lokalny”, bądź „globalny” – z jednej strony argument ten może być obliczony na to, by po prostu podważyć tezę głoszoną przez adwersarza, bo z przyczyn merytorycznych albo nie, teza ta jest zdaniem autora argumentu nie do przyjęcia, z drugiej strony może być to argument obliczony na zdyskredytowanie interlokutora nie tylko w ramach tej konkretnej dyskusji, w ramach której argument został użyty, ale w perspektywie dużo szerszej – nie tylko to co teraz *X* twierdzi, budzi wątpliwości, ale człowiekowi temu generalnie nie można wierzyć, co by nie mówił.

W tym drugim przypadku jest to ewidentnie chwyt, jak zwykle się to czasem mówić, poniżej pasa, ponadto niemerytoryczny nie tylko w tym sensie, że odbiegający od przedmiotu sporu w kierunku tematów innych, ale i w tym sensie, że po prostu mający wyrządzić określoną szkodę jego adresatowi. Jednak w przypadku pierwszym, kiedy *argumentum ad personam*, jest sformułowany przynajmniej wedle intencji jako podważający zasadność samej tezy, może okazać się argumentem, który da się w jakimś stopniu bronić. Przyjrzyjmy się sprawie bliżej.

Przede wszystkim cechy adwersarza wyliczone w argumencie personalnym można pogrupować. Po pierwsze mogą to być cechy takie jak wspomniana płeć, kolor skóry, narodowość, czy na przykład jakieś czysto fizyczne cechy bądź wady – otyłość, szpetność, niepełnosprawność itp. Po drugie jednak mogą to być cechy intelektualne – głupota, ociężałość umysłowa, nieroztropność, roztrzepanie, nierozgarnięcie itd. o ile w przypadku pierwszego rodzaju cech ich związek z przedmiotem dyskusji jest żaden i argument wyliczający tego rodzaju cechy w przesłankach nie ma logicznej wartości, o tyle w przypadku cech drugiego rodzaju sprawa wydaje się bardziej złożona. Otóż głupota, umysłowa ociężałość, brak roztropności, mentalne roztrzepanie, brak ogarnięcia umysłowego, nierozgarnięcie, czy wprost głupota, to takie cechy, które mają związek z jakością głoszonych przez kogoś opinii, czy z poziomem jego wiedzy. w tej sytuacji argument personalny w takiej postaci w jakiej na ten moment go omawiamy zaczyna zyskiwać pewien wymiar racjonalności. Jeśli bowiem ktoś jest po prostu głupi, prawdopodobieństwo, że jest w błędzie jest ponadprzeciętnie wysokie, jeśli jest głupi i wiadomo że mylił się już wielokrotnie, prawdopodobieństwo, że znów się pomyli, wzrasta. Jest tedy argument tak skonstruowany swoistym rodzajem uprawdopodobnienia i choć dalej mu do argumentów mających walory dowodów w sensie logicznym, niż argumentom zwanym w teorii argumentacji merytorycznymi, to jednak nosi istotne znamiona racjonalności i nie może być łatwo odrzucony, jako obraźliwy. Oczywiście praktyka *savoir-vivre'u* każe nam

nie nazywać nikogo głupim, bo to obraźliwe i sami nie chcielibyśmy być tak nazywani. Ale ciężko przecież zaprzeczyć temu, że ludzie głupi to nie jakieś baśniowe stwory nieistniejące nigdzie indziej poza naszą wyobraźnią, ale realna grupa, głupota to nie wymysł szermierzy *ad personam*, ale faktycznie obserwowalna ludzka przywara. Nazwanie kogoś głupcem jest więc wbrew powszechnie przyjętym normom tak zwanej kultury osobistej, lecz z faktu, że jakieś stwierdzenie jest wbrew etykietce nie wynika iżby było fałszywe, *bon ton* jest bowiem wyznacznikiem tego co wypada, a co nie, ale już nie tego co jest prawdą, a co nie. Można w tym momencie tytułem drobnej dygresji ciągnąć, że nie bez zdania racji prawda w obiegowym mniemaniu bywa przykra – „prawda w oczy kole”, jak zwykle się mawiać – a *savoir-vivre* ma nam życie umilić, a nie przybliżyć nas do poznania prawdy, jakkolwiek górnolotnie to brzmi – jest więc etykieta rzeczą dobrą? Inną kwestią jest, że przykrą prawdę na temat czyjegoś potencjału umysłowego można (i być może czasem warto) wyrazić w sposób oględny w miejsce inwektywy wstawiając zaoblony eufemizm.

Jeśli więc w argumencie personalnym wyliczone zostają faktycznie reprezentowane przez kogoś niedomogi umysłowe, wtedy argument taki da się bronić z pozycji racjonalnych, a rozumowanie za nim się kryjące będzie miało postać:

Osoba X twierdzi, że p

X jest *głupi*

nie-p

Gdzie występująca w drugiej przesłance *głupota* jest *pars pro toto* figurą wszelkich podpadających tutaj, a częściowo wymienionych wcześniej, form niepojętności. Dalej wyróżnienie tej-że kursywą, jak przed momentem, będzie stosowane właśnie w celu wskazania całej szerokiej kategorii tego rodzaju przywar.

Niepodobna przeczyć, że ludzie *głupi* częściej mylą się niż ludzie mądrzy, a wobec tego można zasadnie przypuszczać, że jeśli ktoś jest *głupi*, to głoszony przez niego pogląd jest z dużą dozą prawdopodobieństwa nietrafiony. i w tym właśnie sensie argument *ad personam* jest logiczny. w przypadku takiej wersji *argumentu ad personam* mamy do czynienia z rozumowaniem o strukturze takiej, jaką ma rozumowanie w racjonalnej wersji argumentu z autorytetu. w przypadku racjonalnego argumentu z autorytetu dąży się do pokazania, że osoba wskazana, jako autorytet, jest wiarygodna – dokonuje się tego poprzez wyliczenie jej zalet – na przykład wskazanie na wykształcenie, na praktykę w danej dziedzinie, na sukcesy na danym polu, na nieposzlakowaną opinię etc. w przypadku „racjonalnej” postaci *ad personam* dokonuje się czegoś przeciwnego – pokazuje się, że ktoś jest niewiarygodny, że jego uczciwość jest dysku-

syjna, a sukcesów brak. w takim przypadku argument personalny jest więc swego rodzaju lustrzanym odbiciem argumentu z autorytetu.

Oczywiście tak jak w przypadku argumentu z autorytetu schemat rozumowania można rozbudować wyliczając cały szereg przesłanek i presupozycji, na których się zasadza, a które są punktem wyjścia dla argumentu, tak samo w przypadku argumentu personalnego schemat zaprezentowany powyżej jest uproszczeniem. Można go przeformułować na przykład do takiej postaci:

Osoba X twierdzi, że p	
X jest <i>głupi</i>	
<hr/>	
Najprawdopodobniej X nie ma racji	

W tym przypadku osłabieniu uległa konkluzja. Osłabienie to w istocie rzeczy sprawia, że cały argument staje się bardziej wiarygodny przez ostrożność towarzyszącą wyciąganiu wniosku z przesłanek.

Argument, którym się w tym momencie zajmujemy, stanie się jeszcze bardziej zasadny, jeśli przeformulujemy drugą przesłankę, a w zasadzie w jej miejsce wstawimy dwie inne, bardziej precyzyjne przesłanki. Przyjrzyjmy się schematowi następującego kształtu:

Osoba X twierdzi, że p	
Zdanie p należy do dziedziny D	
X niejednokrotnie wykazał się ignorancją w dziedzinie D	
<hr/>	
Najprawdopodobniej nie-p	

W tej postaci staje się to argument coraz bardziej zmierzający ku rozumowaniu dedukcyjnemu. Ostatecznym biegunem, granicą tego szeregu argumentów coraz bardziej racjonalnych będzie argument dedukcyjny wyrażający się przykładowo takim schematem:

Osoba X twierdzi, że p	
Powszechnie dowiedziono, że nie-p	
<hr/>	
Osoba X jest więc głupia	

I dalej:

Osoba X twierdzi, że p	
Osoba X jest głupia, bo powszechnie dowiedziono, że nie-p	
<hr/>	
nie-p	

Oczywiście w takiej огоłoconej z całego słownego sztafażu formie argument ten ujawnia dobitnie swoją redundancję, a całe rozumowanie wydaje się przegadane. Skoro bowiem „powszechnie dowiedziono, że nie-p”, to żadnego znaczenie nie ma to, że X twierdzi inaczej, albo to że jest głupi. Należy więc stwierdzić, że zbiór argumentów zawierających pośród przesłanek wytknięcie jakiejś cechy podmiotu głoszącego dane przekonania jest otwarty na wspomnianej postaci argumentu.

W tej chwili ważką staje się jeszcze jedna kwestia, mianowicie pytanie w tym miejscu fundamentalne, czy tak naprawdę mamy tu jeszcze do czynienia z argumentem *ad personam*, gdy bowiem wczytać się w dwa powyższe schematy, można odnieść nieodparte wrażenie, że czegoś w nich brakuje, by zaliczyć je ostatecznie do kategorii *ad personam*. Wydaje się, że przytoczone tu schematy są zbyt racjonalne – mimo iż pada, a przynajmniej może paść w nich przytyk osobisty, to struktura w istocie rzeczy jest racjonalna. Tak więc co do treści argumenty te mogą być poprawne, co do językowej formy zaś zawierać nadużycia wbrew ogłódzie towarzyskiej.

Prowadzi nas to do wniosku, że personalny charakter argumentu to nie tylko kwestia użytych słów, ale samej konstrukcji rozumowania. Typowy argument *ad personam* jest oceniany krytycznie, nazywany eufemistycznie logicznym błędem, albo trafniej – nadużyciem. w przypadku jednak, gdy wykażemy z prawdopodobieństwem bliskim pewności, że ktoś nie jest autorytetem w jakiejś sprawie, a całość okrasimy jedynie dosadnym epitetem, że jest głupi, wtedy uzyskamy argument racjonalny wyrażony w formie przytyku osobistego. z drugiej strony jest biegun przeciwny, wyzbyty logicznego szkieletu, gdzie argument przybiera formę prostego wyzwiska, na przykład: „głupi jesteś”, „kiedy Bóg rozdawał ludziom rozum, z pewnością ustawiłeś się innej kolejce”, etc. Ten biegun, skrajnie personalny, nie budzi wątpliwości co do swego personalnego charakteru, budzi natomiast wątpliwości, co do tego, czy rzeczywiście mamy tu jeszcze do czynienia z argumentem, argument bowiem zgodnie z definicją jest swoistym rozumowaniem. Oczywiście pokazaliśmy, że definicja ta ma jedynie orientacyjny charakter, a argumentami nazywane bywają rozmaite zachowania komunikacyjne, tym niemniej możemy znów uznać wskazany biegun za formę, na której zbiór argumentów personalnych jest otwarty.

W ten sposób powstaje pewne kontinuum argumentów od prostych wyzwisk „ty idioto!”, po racjonalne argumenty ubrane w kwiecistą językową formę utkaną tu i ówdzie dobitnymi przytykami osobistymi – „inżynier Janikowski jest tak głupi, że ciężko zrozumieć jakim cudem mógł skończyć choćby najslabszą politechnikę, wszystkie zaprojektowane przez niego

mosty co najwyżej po kilku latach eksploatacji zaczęły ujawniać poważne wady konstrukcyjne uniemożliwiające dalsze ich użytkowanie”.

Argument z autorytetu a *argumentum ad personam*

Granice kategorii *argumentum ad personam* zaczynają się tym sposobem rozmywać. Argumenty personalne pod pewnymi względami są bliźniacze względem argumentów z autorytetu. Przede wszystkim trzeba zauważyć, że zarówno w przypadku odwołań do autorytetu, jak i w przypadku przytyków osobistych, da się wyróżnić dwa kanały oddziaływania argumentu na adresata – pierwszym kanałem jest oddziaływanie psychiczne, emocjonalne, a drugim – racjonalne, wpływanie na intelekt, nie na emocje.

W przypadku argumentu z autorytetu mamy do czynienia z czymś, co nazywa się efektem aureoli – wielkie autorytety z jakiejś dziedziny ze względu na swe zasługi i intelektualną biegłość, jaką się wykazują w jakiejś dziedzinie, są podejrzewane o to, że podobną biegłością wykazują się również w innych dziedzinach, ich autorytet niejako „promieniuje” na inne dziedziny, spoza ich domeny, tworzy pewną aureolę, działanie tego efektu możemy zilustrować z pomocą następującego przykładowego rozumowania – „skoro ktoś jest genialny w fizyce, to pewnie jego poglądy polityczne są dobrze przemyślane i gruntownie uzasadnione, więc warto tej osobie wierzyć”. Ludzką skłonność do myślenia w ten sposób próbuje się wykorzystać, kiedy podejmuje się próby zawieszenia komuś ponad głową – jeśli można tak powiedzieć – „czarnej aureoli”, która miałaby ewentualnych zainteresowanych odpychać od osoby nią opatrzonej, lub którą ewentualne ukoronowanie miałoby być czynnikiem wpływu na samą opatrzoną nią osobę. Czasem sam formułujący argument personalny pada ofiarą takiego rozumowania i sam siebie przekonuje, że skoro ktoś jest głupi, to z pewnością nie ma racji. W proces taki zaprzęgnięty jest obok sił intelektualnych, cały arsenał środków psychologicznych, które oddziałują na człowieka – chęć utrzymania dobrego mniemania o sobie, obawa przed byciem zaliczonym w poczet idiotów, ochrona własnego ego i temu podobne.

Wydaje się, że byłoby nieostrożnością przyjąć, że każde bez wyjątku użycie argumentu personalnego jest przejawem wyrachowania i ochoty, żeby ofiarą tegoż argumentu manipulować. Może bowiem być i tak, że nadawca *ad personam* jest przekonany o zasadności swojego postępowania czy to z przyczyn etycznych, czy racjonalnych. Może sądzić, że jest prawdą nazywanie głupiego – głupim, chama – chamem, debila – debilem... Może sądzić, że jego rozstrzygnięcie o czyjejś głupocie, lub po prostu o czymś braku kompetencji, jest zgodne z rzeczywistością, a wobec tego oparty o to rozstrzygnięcie argument – w pełni prawomocny. Wejście na ten poziom szczegółowości analizy pozwala nam dostrzec pewną istotną składową *ad personam*. Okazuje się, że, biorąc pod uwagę wspomniane przed momentem kwestie, istotnym czynnikiem wyznaczającym granice argumentu personalnego będzie też perspektywa subiektywna nadawcy. Posłużmy się przykładem ludzi autystycznych tudzież dotkniętych zespołem Aspergera – osoby takie mają poważne deficyty inteligencji emocjonalnej i społecznej, wobec czego pozostają niewrażliwe na wiele kwestii zwyczajowo włączanych w obszar swoistego taktu, wrażliwości, czy współczucia, wyobraźmy sobie teraz, że osoba dotknięta zespołem Aspergera, niewrażliwa na emocjonalne niuanse, mówi komuś doświadczającemu kłopotów związanych z poważnym nadciśnieniem – „jesteś za tłusty, strasznie dużo jesz, dlatego masz nadciśnienie, musisz schudnąć” – w takiej sytuacji nie uznamy tego żadną miarą za argument personalny, ani nawet za jego namiastkę – z czego to wynika? – mianowicie zakładamy, że ważnym istotowo elementem *argumentu ad personam* jest intencjonalność jego użycia – otóż wszelkiego rodzaju inwektywy i wyzwiska, jeśli mają być *ad personam*, muszą być użyte z intencją dotknięcia przeciwnika, z intencją jego emocjonalnego zranienia, a przynajmniej z intencją pewnej uszczypliwości – bowiem również różne złośliwe a cięte przytyki i riposty można podciągnąć pod *ad personam*, jeśli tylko zawierają odniesienie do jakichś cech odbiorcy, a względnie osoby będącej odniesieniem tychże. w przypadku osób pozbawionych wrażliwości i z mocno przytępioną empatią, jak w przypadku wspomnianego autyzmu, a szczególnie specyficznego w spektrum zaburzeń autystycznych zespołu Aspergera, nie jesteśmy skłonni nazywać wytknięcia komuś jakichś cech niepochlebnych argumentem personalnym, zwykliśmy raczej mówić, że są to osoby hiperlogiczne, hiperracjonalne, które wskutek schorzenia, którego ofiarą padły, nie dostrzegają krzywdzących składowych personalnych przytyków. Jest to przykład skrajny, niemniej dający do myślenia. Wydaje się, że i w przypadku osób, które po prostu przez nieuwagę nie uświadamiają sobie obecności raniącego czynnika w formułowanych przez siebie argumentach, nie możemy mówić o argumentach personalnych. Tak więc do cech koniecznych by mówić o argumencie personalnym z pewnością możemy zaliczyć intencjonalność jego użycia – argument personalny, to nie tylko przytyk punktujący czyjąś niezwiązaną z tematem dyskusji wadę, ale jest to taki przytyk, który został świadomie, jako przytyk właśnie, sformułowany, z tą intencją, by komuś

ubliżyć, by sprawić mu przykrość, lub przekierować bieg dyskusji na inne, z reguły niemerytoryczne tory.

Z drugiej strony możemy sobie wyobrazić postać ignoranta, który nie rozumie wiele ponad swoją fizyczną pracę, którą trudni się dla zapewnienia bytu sobie i ewentualnej rodzinie. Ludzie tego pokroju często uciekają się do argumentacji o, delikatnie mówiąc, zabarwieniu personalnym – czynią tak zwłaszcza w jakichś gwałtownych sytuacjach, podczas słownych utarczek i sprzeczek wynikłych przykładowo z nagłych niebezpiecznych zajęć w ruchu drogowym, lub nieporozumienia z handlarzem jakimś towarem. w przypadku takiego człowieka raczej skłonni będziemy sądzić, że używa on argumentów personalnych, bo z racji na niedostatki inteligencji i umysłowego obycia, nie stać go na argumentację merytoryczną i stylistykę niepozabawioną klasy, i raczej nie będziemy chętni usprawiedliwiać człowieka tego pokroju faktem, że ma przykładowo niskie pochodzenie i przez wzgląd na rozmaite nieprzychylne ko-incydencje biograficzne nie miał szansy się wykształcić choćby ogólnie, ani też nabrać pewnej ogłady konwersacyjnej, owej wspominatej już przez nas parokrotnie kultury logicznej. Ten przykład znów przeważa szalę ku werdyktowi, że jednak argument personalny jest takim bez względu na intencję – ów prosty człek z ostatniego przykładu raczej przecież nie snuje refleksji, że jego argumenty są niemerytoryczne, ale psychologicznie dotkliwe i erystycznie skuteczne przez wzgląd na swoją moc emocjonalnego oddziaływania, posługuje się on nimi raczej intuicyjnie, bardziej odruchowo wyczuwając ich opłacalność, niż rozumowo pojmując mechanizm ich działania – w przypadku takiego człowieka można być może mówić o swego rodzaju niedyskursywnej wiedzy z zakresu erystyki i perswazji, o swoistym *know how*, z pewnością bowiem wiedza usystematyzowana i rzeczona logiczna kultura, która również zakłada jakąś świadomość racjonalną i uporządkowaną, sytuacji takiej nie dotyczy.

Te dwa tropy zaprowadziły nas ku konkluzjom sprzecznym, jeśli spojrzeć na nie z perspektywy prostej, klasycznej logiki, potocznie pojmowanego zdrowego rozsądku, czy po prostu w kontekście tradycyjnej teorii argumentacji i specyficznej dla logiki pragmatycznej dążności do precyzyjnego i jednoznacznego definiowania na wzór nauk przyrodniczych lub ścisłych. Można byłoby więc rzec – albo jedno, albo drugie, albo konkluzja pierwsza, albo druga jest prawdziwa, ale z pewnością nie obie na raz. My jednak pójdziemy śladem wcześniejszych sugestii, stwierdzając raz kolejny, że po prostu specyfiką pojęć tego rodzaju jest ich nieostrość i zależność od językowego kontekstu, w jakim występują, od pewnych przyzwyczajzeń językowych, a nie od jakiejś jednoznacznej, obiektywnej rzeczywistości, którą miałyby opisywać. Oczywiście nie znaczy to, że żadnych obiektów, któreby pojęciom teorii argumentacji odpowiadały, nie ma, ale znaczy to z pewnością, że zjawiska, które teoria argumentacji opisuje są płynne i brak tam ostrych granic, a odniesienie do nich mamy z pomocą definicji,

a nie jakiegoś wskazania, które byłoby nam w stanie pomóc określić, o czym tak naprawdę chcemy mówić.

Ciągnąc jeszcze przez moment rozważania o *ad personam*, możemy rozważyć przykład, który nie jest raczej rozważany w literaturze przedmiotu, bowiem raczej nie zalicza się tego rodzaju argumentacji do argumentacji personalnych, choć z drugiej strony nie ujmuje się im ich manipulacyjnego potencjału. Otóż skłonni jesteśmy odruchowo przyjmować, że argumenty personalne wytykają adresatom jakieś wady, przywary, jakieś cechy, których przynajmniej w naszej ocenie adresaci ci powinni się wstydzić, lub które przynajmniej naszym zdaniem postawią ich w oczach audytorium w złym świetle. Ale właśnie w kontekście niebezzasadnego zestawienia argumentu personalnego z argumentem z autorytetu możemy zastanowić się nad takim rodzajem argumentu, w którym przywołuje się pozytywne cechy osoby w nim wspomnianej, ale zarazem takie cechy, które co najwyżej bardzo luźno wiążą się z kwestią, w której argument ten ma rozstrzygać. Rozważmy takie argumenty:

Przykład 26. „Kacper, jesteś tak inteligentną osobą, że wprost nie mogę uwierzyć, że popierasz lewicę. Osobie z Twoim wykształceniem nie wypada popierać lewaków.”

Przykład 27. „Rzeczywiście pan Gałkiewicz nie jest specjalistą od ekonomii, ale musiałbym być intelektualnym arogantem, żeby – samemu mając ledwie maturę – podejrzewać, że tak genialny matematyk, którego sława obiegała cały świat, myli się w sprawach ekonomii, które przecież też są związane z rachunkami”

Przykład z panem Gałkiewiczem jest formą zawołanego argumentu z autorytetu, to bez wątplenia. z drugiej strony przykład Kacpra *de facto* opiera się o podobny schemat – zostają wskazane czyjeś kompetencje intelektualne, a ich moc przedstawiona jako obejmująca szerszy obszar niż ma to miejsce w rzeczywistości. Różnicą między oboma przykładami argumentów jest jedynie to, że w przykładzie Kacpra osobą wskazaną, jako kompetentna do właściwego rozstrzygnięcia sprawy wskazany, jest sam adresat argumentu, a w przykładzie z panem Gałkiewiczem mamy do czynienia ze wskazaniem swego rodzaju trybunału mogącego rozstrzygnąć sprawę poza sytuacją komunikacyjną. Można byłoby wprawdzie powiedzieć, że argument skierowany do Kacpra jest typowo manipulacyjny, bo wywiera presję w rodzaju – „jeśli nie zgodzisz się ze mną, to znaczy, że jesteś głupi” – a przez to wykorzystuje naturalny odruch ludzki sprawiający, że staramy się unikać negatywnych ocen¹⁵ i dążymy do tego, by

¹⁵ Ciężko w tym miejscu rozstrzygać, czy skłonność ta jest warunkowana biologicznie, czy kulturowo poprzez wychowanie. z pewnością wychowanie ma tu niebagatelne znaczenie, bowiem już od wczesnych lat życia, w szkole potępiani jesteśmy za pewne zachowania i postawy, i jesteśmy wtedy *par excellence* źle oceniani. Działanie takie ma już miejsce wcześniej, kiedy rodzice wpajają małym dzieciom podstawy obycia

być ocenianymi pozytywnie. Jednak musimy w tym miejscu uczciwie przyznać, że argument z autorytetu również ma manipulacyjny potencjał, zwłaszcza w takiej formie, w jakiej został on przedstawiony w powyższym przykładzie, ponadto w stosownym kontekście, możliwym przecież do pomyślenia, może on być w jeszcze większym stopniu manipulacyjny – podobnie jak argument odwołujący się do inteligencji Kacpra oddziałuje na mechanizmy samooceny – „niepodobna nie zgodzić się z tak uznanym autorytetem”, „jeśli jesteś mądry z pewnością zgodzisz się z osobą tak wielkiej umysłowości” – tego rodzaju i podobne sugestie zdają się pobrzmiewać w sformułowanym powyżej przykładowym argumente z autorytetu, argumenty odwołujące się do autorytetu, a podobne co do struktury do wcześniej wspomnianego, wydają się dawać do zrozumienia swemu adresatowi, że przytakując im będzie miał niejako sam udział w mądrości autorytetu, na który się w nich powołano. Tak więc z pewnością możemy powiedzieć, że przynajmniej niektóre rodzaje argumentów personalnych mają pewne nie-drugorzędne cechy wspólne z argumentami z autorytetu. o ile bowiem typowy przykład poprawnie sformułowanego i logicznie nienagannego argumentu z autorytetu będzie się odwoływał do jakiegoś autorytetu z przyczyn merytorycznych, a za przesłankę będzie miał, że ów autorytet jest specjalistą w dziedzinie, do której na leży kontrowersyjna teza wokół której toczy się spór, o tyle pewne skrajne formy odwołania do autorytetu będą zawierały sugestię, jakoby czyjeś ponadprzeciętne kompetencje w jakiejś dziedzinie dawały prawo sądzić, że również w innych dziedzinach osoba ta będzie wykazywała się szczególną przenikliwością i bystrością umysłu. z drugiej strony za przykłady argumentów personalnych zwykło się podawać uwłaczające komuś wyzwiska, bądź też wytykanie komuś wad, choć w wielu przypadkach z definicji nie wynika, że argumenty personalne muszą mieć koniecznie ową formę negatywną. Ponadto biorąc pod uwagę problemy w jednoznacznym definiowaniu pojęć z zakresu teorii argumentacji i komunikacji, nawet jeśli jakaś definicja *ad personam* zawierałaby jednoznacznie określony warunek, że argument personalny musi mieć charakter punktowania komuś nie związanych z meritem dyskusji wad i przywar, możemy wybrnąć stwierdzeniem, że jest to warunek w dużym stopniu arbitralny, narzucony przez osobę formułującą definicję i obarczony błędem subiektywizmu, bowiem wynikający raczej z osobistego pojmowania *ad*

i wychowania. Tym niemniej nie można w tym miejscu wykluczyć, że mamy w jakiś sposób ewolucyjnie uwarunkowaną skłonność do postrzegania siebie w takiej dychotomicznej perspektywie – *wolno – nie wolno, chcę być oceniony dobrze – nie chcę być oceniony źle, działając tak będę oceniony dobrze – działając inaczej będę oceniony źle*. z pewnością argumentem na rzecz biologicznego warunkowania takich mechanizmów jest to, że nie są one charakterystyczne wyłącznie dla ludzi, ale obserwować je możemy u wielu gatunków – zjawisko uczenia osobników młodszych przez osobniki starsze jest u zwierząt dość powszechne, podobnie wychowanie – osobniki rodzicielskie u wszystkich wyższych zwierząt (sprawdzić pojęcie) często karcą osobniki młodsze za narażanie się na niebezpieczeństwo, czy za zachowania z takiej czy innej przyczyny nieodpowiednie względem sytuacji.

personam przez danego badacza niż z uwarunkowań obiektywnych – obiektywnie bowiem nie mamy odniesienia przedmiotowego, które pozwoliłoby nam jednoznacznie stwierdzić, czy *ad personam* musi być formą inwektywy, czy też może zawierać wskazanie pozytywów i zalet adresata. Wobec tego wolno stwierdzić, że argumentem personalnym będzie ten z powyższych przykładów, który adresowany jest do Kacpra – wynika to po pierwsze i przede wszystkim ze wspomnianej przed chwilą i uzasadnionej klauzuli o niekoniecznie negatywnej formie *argumentum ad personam*, po drugie zaś z samego faktu, że nie jest to argument odwołujący się do jakichś przesłanek merytorycznych, ale do cech osoby, do której jest kierowany lub o której wspomina, a które to cechy nie pozostają w jakimkolwiek istotnie znaczącym związku z tematem sporu, w którym argument ów został użyty.

Podsumowując porównanie argumentu personalnego z argumentem z autorytetu trzeba stwierdzić, że oba typy argumentów zawierają w przesłankach powołanie się na jakieś cechy jakichś osób. Argument z autorytetu powołuje się, generalnie rzecz biorąc, na czyjąś kompetencję w jakiejś dziedzinie, argument personalny powołuje się natomiast na jakąś cechę adresata lub innej osoby, którą chce się przedstawić w określonym świetle w oczach audytorium. Zazwyczaj w przypadku argumentu personalnego przyjmuje się, że jest on wytknięciem komuś jakiejś wady – wytknięciem jej albo adwersarzowi, choćby celem wyprowadzenia go z równowagi, ale też celem zmanipulowania go, a niejednokrotnie również celem przedstawienia go w negatywnym świetle w oczach publiczności, która przygląda się dyskusji, a o której uwagę w tejże dyskusji chodzi. Jednak szczegółowe analizy każą stwierdzić, że argument personalny nie musi koniecznie zawierać wskazania wady, może on być również wskazaniem zalety, z tym że zaleta ta nie może posiadać bezpośredniego związku z tematem dyskusji – podobnie zresztą wspomniana wcześniej, zwyczajowo kojarzona z *ad personam*, wada – jeśli wada jest bezpośrednio związana z tematem dyskusji, przykładowo w sytuacji, gdy rozmowa dotyczy sprawy powołania kogoś do komisji etyki lekarskiej, a wskaże się, że dany kandydat na to stanowisko, niejednokrotnie już brał łapówki za konkretne orzeczenia w sprawach etyki lekarskiej, wtedy wada jest związana z przedmiotem dyskusji, a jej wytknięcie będzie rzeczowym argumentem w sprawie – jeśli zatem zaleta posiada ewidentny związek z przedmiotem sporu, wtedy nie może być *per analogiam* uznana za formę argumentu *ad personam*, ale jeśli jest niezwiązana z przedmiotem sporu, wtedy argument można uznać za argument *ad personam*, w tym sensie, że odnosi się w swej istocie nie do tematu – nie *ad rem* – ale do cech osoby – a więc właśnie *ad personam*. Szczególnym przykładem wskazania jakiejś pozytywnej niezwiązanej z tematem dyskusji cechy pewnej osoby jest odwołanie się do jej autorytetu w dziedzinie, do której dyskutowana teza nie należy – ponieważ odwołanie się do autorytetu w niezwiązanej z tematem dyskusji dziedzinie jest błędną formą argumentu z autorytetu, należy uznać, że szczególną formą argumentu personalnego jest wadliwy

argument z autorytetu, w którym wskazuje się na czyjś autorytet w jakiejś dziedzinie, mimo iż autorytet ów nie ma znaczenia przedmiotowego w prowadzonym aktualnie sporze. Oczywiście nie oznacza to, że każdą formą błędnego argumentu z autorytetu jest *ad personam*, ani też że *ad personam* jest zawsze błędnym argumentem z autorytetu, tym niemniej rozważania nasze pozwalają skonkludować, że nie da się wyznaczyć ostrej i jednoznacznej granicy między argumentem personalnym i argumentem z autorytetu, i że dwa zbiory zawierające – każdy z osobna – wszelkie możliwe argumenty personalne i argumenty z autorytetu – krzyżują się.

Kontynuując jeszcze przez moment podsumowanie kwestii *ad personam*, warto uwypuklić to, co między słowami zostało już powiedziane, a tu i ówdzie wyrażone fragmentarycznie *explicitie*, lecz jeszcze ani razu nie usystematyzowaliśmy tej kwestii w odniesieniu do *ad personam*. Zarówno dyskusja jak i argument mogą mieć dwojakie funkcje – obiektywne i subiektywne – obiektywną funkcją jest w przypadku dyskusji dążenie do sformułowania racjonalnego stanowiska końcowego¹⁶, a w przypadku argumentu jest racjonalne uzasadnienie argumentowanej tezy – jeśli chodzi o funkcję subiektywną – w przypadku dyskusji, jak i w przypadku argumentu, będzie przekonanie kogoś do jakiejś tezy, lub przynajmniej sprawienie wrażenie, że ma się w kwestii, wokół której toczy się dyskusja bądź której dotyczy argumentacja, rację. Podobnie oczywiście rzecz ma się z argumentem personalnym – byłoby zbyt daleko idącym uproszczeniem stwierdzić, że argument personalny ma na celu obrażenie adwersarza. Oczywiście jest to sytuacja potocznie kojarzona z *ad personam*, jednak w istocie rzeczy *ad personam* obejmuje nie tylko tego rodzaju zagrania dyskusyjne. Argument personalny to argument, w którym przywołuje się jakieś cechy adwersarza, które nie mają bezpośredniego związku z tematem dyskusji, za to wytknięcie ich może wpływać w jakiś sposób na wizerunek rozmówcy, albo też może godzić w jego poczucie własnej wartości. Tak więc *ad personam* może w pewnych skrajnych sytuacjach przybrać charakter punktowania czyichś pozytywnych cech o tyle, o ile cechy te nie pozostają w związku z tematem dyskusji. Przedmiotem argumentu personalnego jest zatem osoba głosząca jakieś tezy, a nie same te tezy, mimo że dyskusja właśnie ich dotyczy a nie wspomnianej osoby. Celem zaś argumentu *ad personam* jest przeniesienie punktu ciężkości dyskusji z meritum dyskutowanego problemu, na poboczną kwestię rysów osobowościowych i charakterystyk rozmówców albo po to by rozmówcę urazić, albo po to by wpłynąć na jego emocje i w ten sposób nim manipulować, albo po to by wpłynąć na to jak postrzegany jest przez audytorium przysłuchujące się dyskusji.

¹⁶ Jest to oczywiście jeden biegun z całego spektrum możliwych przebiegów dyskusji, a nie jej jedyny sensowny cel.

Bierny udział w dyskusji to udział taki, jaki przysługuje publiczności, która przygląda się dyskusji. w przypadku odwołania do autorytetu, o ile nie jest ono w pełni racjonalne, o czym wspominaliśmy wyżej, o tyle również w stosunku do niego możemy mówić o argumentie personalnym, bowiem jakieś cechy błędnie usiłuje się wskazać, jako znaczące w danej dyskusji¹⁷. Jest to rzecz jasna definicja bardzo szeroka, a przez to dużo bardziej obszerna niż definicje z jakimi spotkamy się w słownikach i literaturze przedmiotu. Jednak z drugiej strony pod definicję tę podpadają wszelkie argumenty, które można podejrzewać choćby o cień personalnego wydzwisku. Sformułowana w ten sposób definicja nie może być oczywiście traktowana jako ostateczny wyznacznik *ad personam*, z tej przyczyny, że, jako już nie raz mówiliśmy, pojęcia teorii argumentacji nie dają się definiować w sposób ostateczny, a również z tej właśnie przyczyny nie można odrzucić definicji takiej, jak ta powyższa, tym bardziej, że obejmuje ona uświęcone tradycją sposoby rozumienia *ad personam*.

Zestawiając tę definicję z konkretnymi przykładami i wyobrażeniami o argumentach tu omawianych –*ad hominem* i *ad personam* – możemy powziąć jedną jeszcze a zasadniczą wątpliwość co do poprawności tej definicji i stwierdzić, że jest ona zbyt szeroka, podpadać pod nią będą bowiem również argumenty *ad hominem* nie noszące znamion argumentów personalnych w żadnym z historycznie uwarunkowanych znaczeń *ad personam* – innymi słowy, że definicja ta nie rozróżnia *ad personam* i *ad hominem*. w *ad hominem* mamy wszak do czynienia ze wskazaniem czegoś, co z pewnością można potraktować jako jakąś cechę osoby, do której argument się odnosi. w argumentie *ad hominem* rozumianym standardowo wytykać się będzie komuś jego własne, zadeklarowane wcześniej przekonania i wskazywać następnie na ich niespójność z obecnie głoszoną tezą albo też z przesłanek, które ktoś przyjmie dla wyprowadzenia swojego twierdzenia wyprowadzi mu się twierdzenie przeciwne czy wręcz sprzeczne

¹⁷ Naturalnie można stwierdzić, że autorytet jest biernym uczestnikiem dyskusji w możliwie najsłabszym znaczeniu uczestnictwa. o ile bowiem choć publiczność jest realnie obecna w czasie dyskusji, choćby za pośrednictwem środków masowego przekazu, ale nie ma w standardowej sytuacji wpływu na przebieg tej dyskusji, a może jedynie być podmiotem na który za sprawą tejże dyskusji usiłuje się wpłynąć, o tyle autorytet nawet jeśli jest zupełnie nieobecny w sensie realnym w czasie dyskusji (przykładowo, jeśli autorytetem jest uczony zmarły na wiele lat przed jakąś dyskusją, w której powołano się na jego kompetencje), to może mieć realny i niebagatelny wpływ na przebieg dyskusji. w tym sensie więc zarówno publiczność uczestniczy biernie w dyskusji, nie wpływa bowiem na jej przebieg, ale może być w istocie rzeczy adresatem dyskusji i podmiotem, na który ma ona wpłynąć, jak i biernie uczestniczy w dyskusji autorytet w niej wspomniany, ten bowiem choć nie działa intencjonalnie, może wpływać w stopniu nader istotnym na rozwój sytuacji. Pytanie na ile autorytet podpada pod pojęcie biernego uczestnika dyskusji, pomimo że w tej chwili pobieżnie rozstrzygnięte, wymagałoby tak naprawdę osobnej, rozbudowanej analizy, która przekracza ramy niniejszej pracy, stąd też pozostawmy je otwarte, a w trosce o to, by wyliczenie możliwych sytuacji dopełniło się do właściwego mu uniwersum, świadomi ewentualnej redundancji, pozostawimy przy wyliczeniu – udział czynny, bierny i w charakterze autorytetu.

z jego twierdzeniem – jednym słowem *ad hominem* jest wytknięciem adwersarzowi jakiejś logicznej sprzeczności lub również innej logicznej usterki – w końcu również pod pojęcie argumentu *ad hominem*, który w przeciwieństwie do *ad rem*, nie tyczy przedmiotu sporu, ale osoby biorącej w tym sporze udział, będą podpadać te formy argumentacji, w których nie wykrywa się sprzeczności, ale przykładowo brak wynikania, albo zarzuca się czyjeś argumentacji fałszywą alternatywę, czy *petitio principii*, albo jakąkolwiek inną wadę formalnej struktury argumentu. Podniesienie tej wątpliwości raz jeszcze uświadamia nam, że granice między desygnatami pojęć z zakresu teorii argumentacji, są ciężko uchwytnie i w zasadniczej mierze dyskusyjne, z drugiej strony jednak zastrzeżenie owo pozwala baczniej przyjrzeć się cesze *ad personam*, która w tym świetle zyskuje stosunkowo mocne rysy, a która jest czynnikiem kluczowym, który pozwala rozróżnić *ad personam* i *ad hominem*. Cechą tą jest relacja argumentu i tematu sporu, która w tym kontekście staje się relacją wytkniętej komuś przypadłości do tematu sporu – stąd, że argument zawiera to wytknięcie, a sam jest w jakiejś relacji do tematu, można z pewnym przybliżeniem stwierdzić, że relacja ta jest relacją tej przypadłości osoby w argumencie wspomnianej do tematu wokół którego toczy się dyskusja.

Od tego, jak mieć się będzie cecha osoby wspomnianej w argumencie, do tematu dyskusji, zależy będzie, czy argument ten ma charakter bardziej *ad personam*, czy bardziej *ad hominem*. Sztywne i jednoznaczne rozdzielenie obu kategorii wydaje się możliwe jedynie, gdy oglądamy rzecz z perspektywy ogólnej, z dużego oddalenia, bliższy wgląd i analiza prowadzi niechybnie do konkluzji, że zbiory argumentów *ad personam* i *ad hominem* tworzą kontinuum. Przyjrzyjmy się kilku przykładom różnego rodzaju argumentów podpadających w mniejszym lub większym stopniu pod którąś z dwóch wspomnianych grup.

Przykład 28. *Dwóch znajomych rozmawia o proponowanym przez polityków całkowitym zakazie aborcji. Jeden z nich – a – w swych opiniach zawsze bliski był ideałom lewicy.*

A: Wiesz co, szczerze ci powiem, że ja popieram całkowity zakaz aborcji, nie może być tak, żeby każda kobieta miała swobodny w żaden sposób nie kontrolowany dostęp do aborcji. Taka wolna amerykanka doprowadzi do atrofii odpowiedzialności.

B: Przecież sympatyzujesz z lewicą, lewica jest przeciwna całkowitemu zakazowi aborcji. Między wolną amerykanką, a całkowitym zakazem aborcji jest w końcu jeszcze co najmniej kilka opcji pośrednich.

Przykład 29. *Sytuacja identyczna jak w przykładzie 28.*

A: Wiesz co, szczerze ci powiem, że ja popieram całkowity zakaz aborcji, nie może być tak, żeby każda kobieta miała swobodny w żaden sposób nie kontrolowany dostęp do

aborcji. Taka wolna amerykanka doprowadzi do atrofii odpowiedzialności.

B: Ale z tego, że – jak to ująłeś – „nie może być tak, żeby każda kobieta miała swobodny w żaden sposób nie kontrolowany dostęp do aborcji” – nie wynika jeszcze, że aborcja ma być całkowicie zakazana, wynika z tego jedynie, że aborcja powinna być w jakiś sposób reglamentowana.

Przykład 30. *Sytuacja identyczna jak w przykładzie 28.*

A: Wiesz co, szczerze ci powiem, że ja popieram całkowity zakaz aborcji, nie może być tak, żeby każda kobieta miała swobodny w żaden sposób nie kontrolowany dostęp do aborcji. Taka wolna amerykanka doprowadzi do atrofii odpowiedzialności.

B: Dziwi mnie, że tak uważasz. Prof. Goldfinger, którego darzysz przecież dużym szacunkiem i niejednokrotnie powołujesz się na niego, otwarcie mówi, że powinien zostać utrzymany obowiązujący kompromis aborcyjny.

Przykład 31. *Sytuacja identyczna jak w przykładzie 28.*

A: Wiesz co, szczerze ci powiem, że ja popieram całkowity zakaz aborcji, nie może być tak, żeby każda kobieta miała swobodny w żaden sposób nie kontrolowany dostęp do aborcji. Taka wolna amerykanka doprowadzi do atrofii odpowiedzialności.

B: To, że kobiety nie powinny mieć swobodnego dostępu do aborcji, to wyłącznie twoja prywatna opinia. Trudno zgodzić się z tezą, za którą zamiast faktów przemawiają jedynie opinie.

Przykład 32. *Sytuacja identyczna jak w przykładzie 28.*

A: Wiesz co, szczerze ci powiem, że ja popieram całkowity zakaz aborcji, nie może być tak, żeby każda kobieta miała swobodny w żaden sposób nie kontrolowany dostęp do aborcji. Taka wolna amerykanka doprowadzi do atrofii odpowiedzialności.

B: Duby smalone bredzisz. Idź się trochę dowiedzieć na ten temat. z niedouczonej ignorancją nie będę rozmawiał.

Ostatni ze sformułowanych przykładów – przykład 32. – to najpodlejsza i najbardziej prostacka postać *argumentum ad personam*. Argument zawarty w przykładzie 28. jest z kolei, wydawać by się mogło, klasycznym *argumentum ad hominem*, który nie budzi najmniejszych nawet podejrzeń o najsłabszą choćby aluzję *ad personam*. Spośród przedstawionych wyżej pięciu przykładów wszystkie za wyjątkiem ostatniego ewidentnie personalnego, są argumentami podpadającymi pod pojęcie *ad hominem* – w pierwszym wykazuje się sprzeczność wygłoszonej właśnie opinii adwersarza z wcześniej deklarowanymi przez niego poglądami, w drugim wytyka się adwersarzowi, że w jego argumencie w mimo pozorów co do formy nie zachodzi tak naprawdę wynikanie, w trzecim wskazuje się interlokutorowi na sprzeczność

z uznawaniem przez niego autorytetem, a w czwartym atakuje się przesłanki rozumowania, które jest podstawą argumentu sformułowanego przez rozmówcę i wskazuje się przy tym, że są one za słabe a przez to niewystarczające dla uzasadnienia wygłoszonego poglądu.

Przyjrzyjmy się przez moment przykładowi trzeciemu, gdzie w argumencie rozmówca B powołuje się na prof. Goldfingera. Jest to na pierwszy rzut oka argument z autorytetu. Jednak autorytet dobrany jest według specyficznego klucza – nie tak jak być to powinno w racjonalnym argumencie z autorytetu – według kompetencji w dziedzinie, której dotyczy dyskusja – ale według tego, jaki jest stosunek rozmówcy A do tego autorytetu. w tej sytuacji w konstrukcji argumentu przestaje liczyć się aspekt obiektywny dyskutowanej sprawy, a na pierwszy plan wysunięte zostają *implicite* przekonania adwersarza, ergo argument ten zostaje zrelatywizowany względem adwersarza – relatywizacja, jak już pokazaliśmy w uzasadnieniu twierdzenia (podać numer twierdzenia), jest wyznacznikiem tego, czy mamy do czynienia z argumentem *ad hominem*, czy nie – ponieważ mamy tu do czynienia z uzależnieniem merytorycznej zawartości argumentu od tego, jakie są przekonania rozmówcy A – bez względu na to czy prof. Goldfinger wart jest szacunku i czy jest specjalistą w sprawach bioetycznych, rozmówca B powołał się na niego – musimy stwierdzić, że jest to argument *ad hominem*. Ten przykład jednoznacznie dowodzi, że zbiory argumentów *ad hominem* i z autorytetu co najmniej krzyżują się, a być może po prostu nie ma ostrej granicy między *ad hominem* a argumentem z autorytetu. w tym przypadku jest to również siłą rzeczy argument bardziej nastawiony na przekonanie adwersarza niż na dojście do prawdy – gdyby chodziło o dojście do prawdy, większą uwagę poświęciłby rozmówca B uzasadnieniu autorytetu, a za to zrezygnowałby najprawdopodobniej z podkreślenia, że rozmówca A ów wskazany autorytet szanuje i poważa.

Wracając do naszych czterech przykładów (odrzucaamy ewidentny argument *ad personam*) – musimy przyznać, że choć podpadają one pod kategorię *ad hominem*, to z drugiej strony, albo w stosownym kontekście, albo po odpowiedniej korekcie stylistycznej, mogą, zachowując charakter *ad hominem*, nabrać automatycznie charakteru bardziej emocjonalnego – zarówno w tym sensie, że ich forma zdradzać będzie stany emocjonalne nadawcy, które mogą stać za komunikatem, jak i w tym sensie, że będą wpływały wprost na stan emocjonalny odbiorcy. Przez to będą nabierały cech *ad personam*, zresztą już w tej chwili, gdyby wycelować któryś z tych czterech argumentów w osobę przewrażliwioną na własnym punkcie, w kogoś o skłonnościach narcystycznych, jakiegoś neurotyka, mógłby on niespodziewanie wybuchnąć gniewem, a przynajmniej wziąć do siebie te uwagi i potraktować nie jako racjonalne, a jako złośliwe. Naturalnie można w tej chwili stwierdzić, że przecież osoba neurotyczna, albo narcystyczna, prawdopodobnie ma zaburzone procesy poznawcze i źle interpretuje zachowania

innych. Oczywiście jest to uwaga, którą trzeba wziąć pod uwagę, od przyjętego rozstrzygnięcia tej kwestii zależeć będzie bowiem, czy możemy cztery wspomniane w przykładach argumenty traktować jako noszące znamiona *ad personam*, czy nie. z drugiej jednak strony rozwiązanie kwestii tego, czy ów neurotyk słusznie dostrzeże ślady *ad personam* tam, gdzie inni ich nie widzą, bo jest od innych bardziej spostrzegawczy na tym punkcie tudzież bardziej wyczulony, czy też postrzega po prostu błędnie, nieadekwatnie do rzeczywistości – otóż rozwiązanie tej kwestii nie leży już w gestii logiki, ani teorii argumentacji, jest ono problemem z dziedziny psychologii zahaczającym o pewne założenia metafizyczne i epistemologiczne, a jako taki nie stanowi przedmiotu dociekań niniejszej pracy. Stąd też, można oczywiście stwierdzić, że cztery wyliczone przykłady argumentów nie mają w sobie najmniejszego nawet śladu *ad personam*, można też stwierdzić odwrotnie, że skoro istnieją ludzie, którzy te argumenty odebraliby osobiście, to znaczy, że jest możliwym personalne ich traktowanie. Za pierwszym można argumentować, że w przedstawionej formie argumenty te nie mają żadnego bezpośredniego zwrotu wytykającego jakąś cechę osoby, do której są kierowane, ale broniąc drugiego można stwierdzić, że choć personalna treść nie jest wyeksplikowana w nich wprost, to zawarta jest między wierszami, w obliczu tego można bronić pierwszego stwierdzając, że przecież przedmiotem racjonalnego, logicznego badania powinno być to, co jest wprost stwierdzone, a nie domysły o tym, jaką być może chciano w argumencie zawrzeć aluzję, wobec tego można dalej bronić drugiego mówiąc, że badać trzeba zjawisko w całej jego złożoności a nie ograniczać arbitralnie pole poszukiwań. Można powiedzieć, że neurotyk przesadza, a intencje nadawcy nie były złe, albo że nadawca powinien liczyć się z neurotyczną naturą odbiorcy, jeśli tylko o niej wiedział, i formułować argumenty w bardziej oględny sposób. Można dalej stwierdzić, broniąc drugiego, że przecież każdy z czterech omawianych argumentów wytyka adwersarzowi taką, czy inną logiczną nieostrożność, jakieś potknięcie, a przez to wskazuje na brak uważności, albo wręcz, zwłaszcza jeśli tego typu argumentów padnie w dyskusji więcej, o brak kompetencji logicznych i elementarne błędny, o przeczenie samemu sobie, a więc być może i o głupotę... Argumentów przemawiających za jedną bądź drugą opcją można byłoby tu wyliczyć jeszcze dużo więcej. Można też rozważyć przykład analogiczny względem tego z neurotykiem, ale analizie poddać tym razem osobę nie przewrażliwioną, ale niewrażliwą na punkcie emocjonalnych kontekstów, na przykład osobę cierpiącą na zespół Aspergera – rozmówca dotknięty tym schorzeniem w obliczu któregoś z czterech diskutowanych tu argumentów nie będzie nawet przeczuwał możliwości jakiegoś innego ich rozumienia niż tylko w ściśle logicznym sensie, dosłownie tak jak zostały wyrażone – nie będzie więc podejrzewał, że ktoś sugeruje mu głupotę, bo przecież nikt nie mówi, że jest on głupi, ale tylko zwraca uwagę na jeden, konkretny błąd, a jeden błąd to nie świadectwo głupoty przecież. Biorąc pod uwagę perspektywę, w jakiej postrzegać będą osoby dotknięte zespołem

Aspergera, moglibyśmy więc sądzić, że argumenty te rzeczywiście nie mają cech personalnych kuksańców. Wniosek taki wydaje się też nadużyciem, a znów szczegółowe badanie kwestii wymagałoby wykroczenia z obszaru logiki ku zagadnieniom metafizycznym, epistemologicznym i przede wszystkim psychologicznym.

W związku z tym bezpiecznie jest stwierdzić, że pierwsze cztery z pięciu wyżej przedłożonych przykładowych argumentów brane wprost nie noszą personalnego charakteru, ale z drugiej strony nie zawierają jakiejś klauzuli, któryby wykluczyła możliwość takiego ich odbioru, to znaczy odbioru bardziej personalnego. Ponadto nasuwa się tu kolejny istotny wniosek, mianowicie, że ocena personalnego charakteru argumentu zależy od uwarunkowań kontekstowych sytuacji komunikacyjnej, a także od czynników subiektywnych związanych z każdym uczestnikiem tejże sytuacji komunikacyjnej.

Okazuje się też w obliczu powyższych przykładów, że czynnikiem może mniej istotnym, ale jednak niepozbowionym znaczenia, są intencje nadawcy. w sytuacji ewidentnych przytyków personalnych intencje są w miarę jasne, ale jeśli w jakiejś skrajnej sytuacji doszłoby do takiego rozwoju wypadków, że argument uraziłby interlokutora wielokroć mocniej, niż to sobie nadawca zamierzył, wtedy branie pod uwagę intencji do oceny sytuacji wydaje się posunięciem uzasadnionym. Największe natomiast znaczenie będą miały intencje w sytuacjach takich, jak omawiane już na wiele sposobów rzeczony cztery pierwsze z pięciu wymienionych w powyższych przykładach argumentów *ad hominem*. Jeśli bowiem w którejś z tego rodzaju sytuacji, gdzie nadawca argumentu wytyka swemu rozmówcy brak logicznej spójności, ale w rzeczywistości bardzo szanuje swojego adwersarza i uważa za człowieka wybitnie inteligentnego, i nie ma przy tym intencji sugerować mu jakichkolwiek szerzej zakrojonych przywar w rodzaju głupoty, a chce tylko zwrócić uwagę na pewną logiczną nieścisłość, a z drugiej strony jeśli rozmówca ma ogromny dystans do siebie, jest odporny na krytykę i potrafi przyznać się do błędu – jeśli tak się będzie miała sytuacja, to byłoby kuriozalnym usiłowanie wykazania, że owo zawarte w argumencie wytknięcie logicznej usterki zawiera podtekst *ad personam*. Jeśli sytuacja miałaby się podobnie, ale rozmówca byłby przewrażliwiony na swoim punkcie, a nadawca świadom tej wrażliwości, wtedy, o ile odbiorca czułby się dotknięty, moglibyśmy mówić co najmniej o niedopatrzaniu ze strony nadawcy argumentu, a nie da się w takiej sytuacji wykluczyć również świadomej uszczypliwości. w tych przykładach połówicznego *ad personam*, *ad personam* niewypowiedzianego wprost, dużą rolę odgrywają intencje nadawcy, intencje odbiorcy – ten bowiem może celowo wyolbrzymiać swoją reakcję, albo wręcz upozorować urazę, żeby manipulować nadawcą, albo sprowadzić rozmowę na inne tory. Ostatecznie też należy nadmienić, że *ad personam* bezpośrednio wypowiedziane mo-

że być reakcją na *ad personam* ukryte pod postacią aluzji, albo na *ad personam* pozorne, które istnieją tylko w umyśle odbiorcy.

Stylistyka językowa jako nośnik zwrotu *ad personam*

Określiliśmy *ad personam*, jako podtyp *argumentum ad hominem*. Pokazaliśmy również, jak *ad personam* może być podskórnie włączone w argument *ad hominem*, który w swych pozostałych elementach nie stanowi przytyku osobistego. Może być więc *ad personam* sugerowane niejako między wierszami – *implicite* – w zasadzie niebudzącego wątpliwości *argumentum ad hominem*. Dodatkowo jeszcze argument może mieć formę jakby pośrednią między formą personalnego przytyku, a uwagi *ad hominem*. Przyjrzyjmy się wcześniej przedstawionym czterem przykładom *ad hominem*, ale nieco zmodyfikowanych pod względem formy wypowiedzi.

Przykład 33. *Dwóch znajomych rozmawia o proponowanym przez polityków całkowitym zakazie aborcji. Jeden z nich – a – w swych opiniach zawsze bliski był ideałom lewicy.*

A: Wiesz co, szczerze ci powiem, że ja popieram całkowity zakaz aborcji, nie może być tak, żeby każda kobieta miała swobodny w żaden sposób nie kontrolowany dostęp do aborcji. Taka wolna amerykanka doprowadzi do atrofii odpowiedzialności.

B: Doprawdy ciężko pojąć jakim cudem człowiek tak bardzo sympatyzujący z lewicą, jak ty, może opowiadać się za całkowitym zakazem aborcji. Między wolną amerykanką, a całkowitym zakazem aborcji jest w końcu jeszcze co najmniej kilka opcji pośrednich.

Przykład 34. *Sytuacja identyczna jak w przykładzie 33.*

A: Wiesz co, szczerze ci powiem, że ja popieram całkowity zakaz aborcji, nie może być tak, żeby każda kobieta miała swobodny w żaden sposób nie kontrolowany dostęp do aborcji. Taka wolna amerykanka doprowadzi do atrofii odpowiedzialności.

B: Ale z tego, że – jak to ująłeś – „nie może być tak, żeby każda kobieta miała swobod-

ny w żaden sposób nie kontrolowany dostęp do aborcji” – nie wynika jeszcze, że aborcja ma być całkowicie zakazana, wynika z tego jedynie, że aborcja powinna być w jakiś sposób reglamentowana. Skończyłeś filozofię, ale widocznie na wykładach z logiki przysypiałeś...

Przykład 35. *Sytuacja identyczna jak w przykładzie 33.*

A: Wiesz co, szczerze ci powiem, że ja popieram całkowity zakaz aborcji, nie może być tak, żeby każda kobieta miała swobodny w żaden sposób nie kontrolowany dostęp do aborcji. Taka wolna amerykanka doprowadzi do atrofii odpowiedzialności.

B: Wczoraj pod niebiosą wychwalałeś prof. Goldfingera, jakim to on jest wybitnym intelektualistą. Widocznie nie doczytałeś, że popiera on obowiązujący kompromis aborcyjny. Weź się chłopie ogarnij!

Przykład 36. *Sytuacja identyczna jak w przykładzie 33.*

A: Wiesz co, szczerze ci powiem, że ja popieram całkowity zakaz aborcji, nie może być tak, żeby każda kobieta miała swobodny w żaden sposób nie kontrolowany dostęp do aborcji. Taka wolna amerykanka doprowadzi do atrofii odpowiedzialności.

B: To, że kobiety nie powinny mieć swobodnego dostępu do aborcji, to wyłącznie twoja prywatna opinia. Weź łaskawie zacznij odnosić się do jakichś faktów, a nie tylko do własnych opinii, które usiłujesz przedstawić jak fakty.

Argumenty padające w kolejnych przykładach mają, po zmianie formy wypowiedzi, coraz mocniejszy charakter, personalny charakter powoli w nich wzbiera. Weźmy jeszcze pod względ przykład 33. i dokonajmy sekwencji kilku zmian stylistycznych.

Przykład 37. *Dwóch znajomych rozmawia o proponowanym przez polityków całkowitym zakazie aborcji. Jeden z nich – a – w swych opiniach zawsze bliski był ideałom lewicy.*

A: Wiesz co, szczerze ci powiem, że ja popieram całkowity zakaz aborcji, nie może być tak, żeby każda kobieta miała swobodny w żaden sposób nie kontrolowany dostęp do aborcji. Taka wolna amerykanka doprowadzi do atrofii odpowiedzialności.

B₁: Aż dziw bierze jakim cudem deklarując się jako skrajny lewicowiec, możesz opowiadać się za całkowitym zakazem aborcji.

B₂: Wczoraj deklarowałeś, że masz skrajnie lewicowe poglądy. Przecież, u licha, półgłówki nawet wiedzą, że skrajna lewica popiera liberalizację przepisów aborcyjnych.

B₃: Mnie się to chyba śni... Jakim cudem deklarując się jako skrajny lewicowiec, możesz opowiadać się za całkowitym zakazem aborcji?

B₄: Mnie się to chyba śni... Jakim cudem deklarując się jako skrajny lewicowiec, mo-

żesz opowiadać się za całkowitym zakazem aborcji? Litości!

B₅: Aż dziw bierze jakim cudem deklarując się jako skrajny lewicowiec, możesz opowiadać się za całkowitym zakazem aborcji. Litości! Wczoraj robiłeś z tego uczniom klasówkę w szkole... Zaczynj w końcu sprawdzać te klasówki, może się dowiesz, co to jest skrajna lewica.

B₆: Aż dziw bierze jakim cudem deklarując się jako skrajny lewicowiec, możesz opowiadać się za całkowitym zakazem aborcji. Litości! Wczoraj robiłeś z tego uczniom klasówkę w szkole... Zaczynj w końcu sprawdzać te klasówki, może się dowiesz, co to jest skrajna lewica. i ktoś takie uczy nasze dzieci WOS-u...

B₇: Chłopie, czy ty masz mózg? Jakim cudem deklarując się jako skrajny lewicowiec, możesz opowiadać się za całkowitym zakazem aborcji? Litości! Wczoraj robiłeś z tego uczniom klasówkę w szkole... Zaczynj w końcu sprawdzać te klasówki, może się dowiesz, co to jest skrajna lewica. i ktoś taki uczy nasze dzieci WOS-u... Głupi jesteś i tyle.

Wypowiedzi B₁-B₇ kolejno nabierają coraz bardziej personalnego charakteru, a przy tym ich jądrem jest wciąż to samo spostrzeżenie *ad hominem* – spostrzeżenie jakiejś niespójności w poglądach głoszonych przez interlokutora – w tym przypadku jego deklaracji, jako skrajnego lewicowca, z jego poglądami w kwestii przepisów aborcyjnych. w przypadku B₁ i w argumentach podobnych wyrażone zostaje zdziwienie jakie budzi czyjś pogląd na sprawę szczegółową w kontekście jego wcześniejszych deklaracji światopoglądowych. Wiele w tej sytuacji zależy od intonacji z jaką wypowiedź ta zostanie odbiorcy zakomunikowana, to zdziwienie bowiem nie musi wcale być przejawem jakiejś uszczypliwości, a faktycznego zaskoczenia, gdy jednak nadawcy towarzyszył będzie ironiczny uśmiech i lekko cyniczny ton głosu, wtedy jego wypowiedź nabierze już lekkiego odcienia prześmiewczości, szyderstwa, a przez to środek ciężkości przesunie się z *ad hominem* bardziej w kierunku *ad personam*. Argument B₂ zawiera już sugestię, że jego adresat jest półgłówkiem i choć nie jest to określenie zwrócone wprost do adresata, to implikacją tak sformułowanej wypowiedzi jest, że bele półgłówek jest mądrzejszy od adresata, a to już konkretna, personalna uwaga. Argument B₃ przy odpowiedniej intonacji może mieć wyjątkowo kpiący wydźwięk, trudno rozsądzić, czy bardziej personalnym jest B₂ czy B₃, pewnym jest jednak, że obie formy wypowiedzi są bardziej dosadne niż B₁. Dołączenie do wypowiedzi wykrzyknienia „Litości!” w B₄, jeszcze bardziej wzmacnia personalny, szyderczy ton komunikatu. w B₅ pojawia się kolejne porównanie z sugestią, że adresat komunikatu jest głupszy od swoich uczniów. Kończące komunikat B₆ westchnienie „i taki ktoś uczy nasze dzieci WOS-u...” może być wypowiedziane niby mimochodem, jakby pod nosem do siebie samego, ale wtedy – jeśli można tak powiedzieć – siła rażenia personalnego przytyku wzrasta jeszcze bardziej. Pytanie „chłopie, czy ty masz mózg?”,

które rozpoczyna wypowiedź B₇ jest już konkretnym uderzeniem *ad personam*, tym silniejszym, że nie jest podane wprost, ale w postaci retorycznego pytania rozstrzygnięcia z nader donośnie pobrzmiewającą w domyśle negatywną odpowiedzią. Na końcu wypowiedzi B₇ mamy już atak bezpośredni, paradoksalnie słabszy od wcześniej postawionego ironicznego pytania¹⁸.

To potwierdzałoby naszą tezę o istnieniu continuum między argumentem *ad hominem* a argumentem *ad personam*. Jednak trzeba liczyć się też z tym, że rozkładając przykłady B₁-B₇ na czynniki pierwsze, będziemy mogli oddzielić komponenty *ad personam* od zasadniczej treści *ad hominem* – nawet jeśli ów personalny wydźwięk zostanie argumentowi przydany wyłącznie z pomocą tonu głosu, jakim argument ów – a właściwie wypowiedź argumentacyjna – zostanie wypowiedziany, to i tak można rozdzielić te dwa aspekty – ton głosu i treść wypowiedzi. Po dokonaniu takiego rozbioru można będzie stwierdzić, że w rzeczywistości nie mamy do czynienia z argumentem *ad hominem* wyposażonym w podtekst *ad personam*, ale ze złożeniem dwóch różnych argumentów w jedną wypowiedź argumentacyjną. Jest to ważki kontrargument przeciwko naszej tezie o istnieniu continuum. Trzeba jednak pamiętać i o tym, że struktura samego *ad hominem* ściśle potraktowanego otwiera pole możliwych interpretacji, spośród których nie da się wykluczyć tych wskazujących na personalny charakter argumentu. Wróćmy na moment do przykładu B₁ – „aż dziw bierze jakim cudem deklarując się jako skrajny lewicowiec, możesz opowiadać się za całkowitym zakazem aborcji” – jak już stwierdziliśmy, w przypadku takiej wypowiedzi duże znaczenie ma ton jakim jest wypowiedziana – ton ów może świadczyć o faktycznym zdziwieniu, bez cienia złych intencji, bądź też, jeśli będzie sarkastyczny – o personalnych zapędach nadawcy. Przyjrzyjmy się jednak tej wypowiedzi w całkowitym oderwaniu od kwestii intonacji z jakim jest ona wygłaszana – przypatrzmy się więc, mając na uwadze świadomość, jak ton może zmieniać sens zdania, samemu zdaniu, zdaniu w jego wersji pisanej – „aż dziw bierze jakim cudem deklarując się jako skrajny lewicowiec, możesz opowiadać się za całkowitym zakazem aborcji” – na podstawie zdania tego przedstawionego w wersji pisanej, bez jakichkolwiek wskazówek co do ewentualnej intonacji, nie można na dobrą sprawę rozstrzygnąć, czy ma ono wydźwięk *ad personam*, czy jedynie *ad hominem* – obie interpretacje dadzą się obronić, oba rozumienia są logicznie możliwe. Można oczywiście oponować dalej twierdząc, że przecież trzeba dokonać rekonstrukcji rozumowania zawartego w tej wypowiedzi, rozumowanie ma postać taką:

¹⁸ Warto wspomnieć w tym miejscu o zapoczątkowanej przez Austina, a kontynuowanej przez Searla teorii aktów mowy, gdzie Austin rozróżnia aspekt lokucyjny, illokucyjny i perlokucyjny wypowiedzi, a Searl mówi o składniku propozycjonalnym i illokucyjnym, które to rozróżnienie wydaje się korespondować z analizowanymi tu przez nas aspektami wypowiedzi (por. Austin 1962, Searl 1969, Tokarz 2006).

osoba X twierdzi, że p
jeśli W, to nie-p
osoba X ma światopogląd W
X popada w sprzeczność

Gdzie: p – konkretny szczegółowy pogląd, w – konkretny światopogląd rozumiany jako zbiór poglądów szczegółowych.

Jest to schemat podpadający pod podstawowy schemat argumentu z autorytetu¹⁹. Schemat ten nie zawiera w przesłankach nic, co można byłoby podciągnąć pod kategorię uwag perso-

¹⁹ Swoją pracę magisterską poświęciłem problematyce autorytetu i argumentu z autorytetu (por. Sękowski 2012). Tam pokazuję, jak schemat ten ulega zmianie, kiedy bierze się pod uwagę kolejne uwarunkowania związane z autorytetem, aż w końcu – jaki ma kształt, gdy nałoży się nań warunki mające zagwarantować racjonalność całej argumentacji. Ten ostatni schemat jest schematem logicznie prawomocnego argumentu z autorytetu, natomiast pierwszy, który czynię punktem wyjścia tamtych rozważań i do którego odwołuje się w niniejszej pracy, jest schematem argumentu z autorytetu jako takiego, bez względu na jego poprawność – pod schemat pierwszej postaci, przytoczony w tekście głównym, podpada każdy argument z autorytetu. Wobec tego trzymając się ścisłych rygorów logiki można powiedzieć – że w standardowej sytuacji argumentum ad hominem jest szczególnym przypadkiem argumentu z autorytetu – w przypadku argumentu z autorytetu nie robi się bowiem zastrzeżenia, że autorytetem ma być osoba inna niż adresat argumentu. Oczywiście zastrzeżenie takie można zrobić i jest ono zgodne z pierwotnymi intuicjami jakie towarzyszą nam, kiedy myśli o argumencie z autorytetu – myślimy bowiem w takiej sytuacji o takim argumencie, który przywołuje stwierdzenie kogoś bardzo mądrego, wybitnego pod jakimś względem, czytanego, zazwyczaj myślimy o argumencie brzmiącym – „prof. Krauze twierdzi, że...” – lub podobnym. o ile jednak jest to istotnie zgodne z pierwszymi intuicjami, jakie przychodzą nam do głowy, gdy roztrząsamy ów temat, o tyle można jednak zapytać, czy intuicje te są rzeczywiście trafne i uzasadnione. Wydaje się bowiem, że możemy pomyśleć taką sytuację, w której te odruchowe intuicje załamują się. Wyobraźmy sobie taką rozmowę dwóch znajomych, z których a jest psychologiem, do którego B, z wykształcenia technik hydraulik niemający pojęcia o psychologii, chodził niegdyś na psychoterapię, a potem przez przypadek okazało się, że mają wspólnych znajomych i zostali przyjaciółmi:

A: Związek uczuciowy nie jest potrzebny, żeby być szczęśliwym.

B: Co ty opowiadasz, każdy chce szczęścia, poczucia bezpieczeństwa, każdy potrzebuje wsparcia. To wszystko daje związek. Bez bliskiej osoby ciężko żyć.

A: To wszystko tylko chemia naszego mózgu. Nie ma uczuć, szczęścia, miłości, to wszystko chemia i nic ponadto.

B: Bzdury opowiadasz.

A: Jestem psychologiem, wiem co mówię.

B: Pamiętasz, jak Marta mnie rzuciła? Nie znaliśmy się jeszcze wtedy dobrze, chodziłem do ciebie na psychoterapię. Sam mi wtedy tłumaczyłeś, że uczuć i emocji nie da się zracjonalizować, a ja próbuję to robić i stąd moja nerwica. Dzięki tobie moja nerwica do dzisiaj przeszłość.

W sytuacji tej B posługuje się argumentem z autorytetu sam bowiem, zgodnie z założeniami przykładu, nie zna się na psychologii. Sięga do autorytetu, autorytetem tym jest jego rozmówca, ponieważ okoliczności życiowe sprawiły, że właśnie od swojego rozmówcy, dowiedział się czegoś z zakresu psychologii i siłą rzeczy stał się a dla rozmówcy B autorytetem z dziedziny psychologii i to autorytetem całkiem nieźle uzasadnionym. Jeśli bowiem na własnej skórze doświadczył skuteczności jego działania na polu psychologii, ponadto a spełnia warunek podstawowy – posiada wiedzę z zakresu psychologii, potwierdzoną dyplomem

nalnych, więc argument nie może być klasyfikowany jako *ad personam*. Ale choć rekonstruuje to, co z punktu widzenia logiki jest istotne, można stwierdzić, że intonacja jest tak zrośnięta z wypowiedzią mówioną, że nie sposób rozpatrywać w szczegółowej analizie argumentów mówionych w oderwaniu od intonacji z jaką zostały przedłożone. Mógłby jakiś purysta chcieć przedstawić swemu adwersarzowi argument w postaci powyższego schematu z legendą, co podstawia pod poszczególne symbole, ale to jest zabieg z punktu widzenia lingwistycznego – sztuczny, a i tak sam fakt podsunięcia (nawet tak wyzutego z jakichkolwiek emocjonalnych składników) komuś sugestii, że jest w błędzie, może mimochodem generować u standardowego odbiorcy najdelikatniejsze choćby poczucie presji. z drugiej strony ciężko uwierzyć, iżby w standardowej sytuacji, typowy zdrowy umysłowo nadawca całkowicie był wyzbyty dobrych bądź złych intencji serwując swemu interlokutorowi argument *ad hominem*.

ukończenia studiów psychologicznych i sukcesami tej dziedzinie – to zasadnym jest traktowanie go jako autorytetu w dziedzinie, jaką jest psychologia. Rozmówca B chcąc podważyć aktualne twierdzenie rozmówcy A, ucieka się do przytoczenia wypowiedzi a sprzed jakiegoś czasu, a przy tym czyni to w obronie własnego zdania – zostaje bowiem przez a niejako wywołany do tablicy i zmuszony uzasadnić, dlaczego uważa, że bzdurą jest redukcja uczuć i emocji do aktywności mózgowej. Uzasadnienie to opiera się o autorytet A, bo a jest dla B autorytetem w dziedzinie psychologii (Bocheński 1993, Sękowski 2014, 2016), z drugiej strony w kontekście tej konkretnej rozmowy uzasadnienie podane przez B nosi znamiona argumentu *ad hominem*, bowiem wytyka adwersarzowi niespójność aktualnie prezentowanego poglądu z wcześniejszymi deklaracjami.

Można ciągnąć rozważania dalej w kierunku ustalenia jakichś generalnych prawideł, które pozwoliłyby przedstawić jakąś ogólną teorię tego, kiedy dokładnie i na jakich zasadach argument *ad hominem* może być jednocześnie argumentem z autorytetu. Nie mniej rozważania takie nadają się na temat odrębnej pracy. Nam udało się wskazać przykład argumentu, który jednocześnie podpada pod *ad hominem* i pod rozumowanie z autorytetu, a to pokazuje, że część wspólna zbioru argumentów *ad hominem* i z autorytetu jest niepusta, jak pobieźnie zauważyliśmy w tekście głównym.

Schemat *ad hominem* raz jeszcze

Przedstawiony powyżej schemat rozumowania *ad hominem*, zawiera jednak pewną usterkę istotną z punktu widzenia teoretyczno-argumentacyjnego i logicznego. Przypomnijmy go:

osoba X twierdzi, że q
jeśli W, to nie-p
nie-p

Otóż rzeczywiście rozumowanie może w przypadku argumentu *ad hominem* przebiegać w ten sposób. Jednak jest to rozumowanie nie do końca spełniające logiczne standardy. Ponadto nie wydaje się, żeby taki schemat był schematem najczęściej stosowanej postaci argumentu *ad hominem*. Za wyjątkiem sytuacji, w których mamy do czynienia z rozumowaniem w oparciu o autorytet, tych, w których ma miejsce jakaś patologiczna zależność emocjonalna, czy szerzej – psychologiczna i tych gdzie mamy do czynienia z konformizmem, czy warunkowaniem kulturowym albo społecznym – za wyjątkiem tych sytuacji nikt nie formułuje swoich poglądów w oparciu o poglądy innych osób, żeby wyrazić się bardziej precyzyjnie, a przez to przekształcić to twierdzenie do postaci bezpieczniejszej, możemy powiedzieć, że dokładnie rzecz biorąc nikt w pełni świadomie kształtujący swoje poglądy nie czyni tego w oparciu o opinie innych, jeśli nie są to opinie ekspertów z danej dziedziny – precyzując dalej powiedzmy tak – im ktoś bardziej świadomie i samodzielnie kształtuje swoje poglądy, tym mniej bierze pod uwagę opinię innych, jeśli nie są oni ekspertami w danej dziedzinie.

Można więc zaatakować sam powyższy schemat jako nie odzwierciedlający wiernie rozumowania jakie kryje się za *ad hominem*, a właściwie – rozumowań, jakie mogą kryć się za *ad hominem*. Nie jest – a przynajmniej nie zawsze jest – bowiem tak, że na podstawie czyichś przekonania wnioskuje o fałszywości jakichś twierdzeń. Jak stwierdziliśmy przed momentem – im ktoś bardziej intelektualnie samodzielny, tym mniej opiera się na opiniach innych. Jeżeli do-

chodzi do dyskusji wokół jakiejś tezy p i rozmówca A tezę tę popiera, a B w odpowiedzi opowiada, to B żywi przecież przekonanie $nie-p$ nie dlatego, że jest ono niesprzeczne z przekonaniem A , ale dlatego, że albo intuicja podpowiada mu, że $nie-p$, albo samodzielnie wcześniej sprawę zbadał, być może w oparciu o autorytety, być może nie zgłębił jej należycie, ale nawet w sytuacji, kiedy wyłącznie mocą intuicji przeczuwa, że $nie-p$, to owo przekonanie „ $nie-p$ ”, nawet jeśli uświadomił sobie je dopiero z chwilą dyskusji, jest uprzednie (co najmniej w sensie epistemologicznym) względem wykrycia relacji między p i ogółem poglądów w dyskutanta A . Wykrycie niezgodności p z q następuje w wyniku zderzenia interlokutora B z prezentowanym przez A poglądem. Można przypuszczać, że przeciętny zjadacz chleba, jeśli sam zgadza się z prezentowanym przez adwersarza poglądem, nie zwróci uwagi na niespójność tego poglądu z ogółem światopoglądu swego rozmówcy – zwrócenie na to uwagi w momencie, kiedy samemu przyjmuje się tezę, jest zabiegiem dość finezyjnym i świadczy już o pewnym wyrobieniu i treningu erystycznym (nie koniecznie w pejoratywnym tego słowa znaczeniu).

Jest to jednak schemat, który dobrze obrazuje intencje nadawcy, co do tego, jak chciałby on, żeby argument został zrozumiany przez odbiorcę – bez względu na szczegółowe intencje nadawcy, zawsze, kiedy będzie używał *ad hominem*, jego intencją ogólną będzie pokazanie własnego rozumowania jako obiektywnego z punktu widzenia odbiorcy – czy to celem przekonania rozmówcy, czy to celem obrony swojego wizerunku w oczach adwersarza (o tym powiemy szerzej w dalszej części pracy).

W istocie rzeczy argument *ad hominem* nie ma w sobie wiele z obiektywizmu – chyba nic poza tym, że faktycznie sprzeczność w światopoglądzie adresata może być obiektywna. *Ad hominem* jest, jak już to pokazywaliśmy, zrelatywizowany względem osoby odbiorcy, a przez to, mimo, że w pierwszym odruchu schemat rozumowania wydaje się być właśnie taki, jak ten przed momentem analizowany, to ma on jednak kształt bliższy temu, jaki nadał mu Wieczorek (2006), a który przytoczyliśmy już wcześniej:

Osoba X (z którą się spieram) twierdzi (uznaje, uważa, że itp.) p ;
 p pociąga za sobą q .

A zatem X powinien przyjąć q .

Albo:

Osoba X (z którą się spieram) twierdzi p ; p jest sprzeczne z innym
 poglądem r wyznawanym przez X .

A zatem X powinien odrzucić p

Warto zwrócić po pierwsze uwagę, że *ad hominem* w postaci takiej, jaką odwzorował Wieczorek w pierwszym schemacie, ma pewne cechy wspólne z kategorią argumentów *reductio ad absurdum*, jeśli ów pogląd q , który wyprowadzi się z wyznawanego przez X poglądu p , jest rzeczywiście absurdalny – oczywiście redukcja do absurdu zakłada jeszcze inne uwarunkowania, ale schemat pierwszy z powyższych dwóch, w takiej sytuacji wpisuje się w całość rozumowania *ad absurdum*. Rozumowanie *ad absurdum* można by bowiem rozbić na dwa mniejsze, z których pierwsze miałoby postać omawianego schematu, a drugie postać następującą:

q jest absurdalne	
X jest racjonalny	
X powinien odrzucić q	

Ponieważ redukcja do absurdu jak pokazaliśmy może zawierać rozumowanie *ad hominem*, można stwierdzić rzecz uchwytną intuicyjnie, że jakiś argument może być jednocześnie argumentem *ad hominem* i *ad absurdum*. z drugiej strony możemy mieć do czynienia z argumentami *ad absurdum*, które nie noszą znamion *ad hominem* – choćby w sytuacji gdy jedna osoba zapyta drugą – „dlaczego sądzisz, że p ?” – na co ta druga odpowie – „uważam, że p , bo nie- p prowadzi do absurdu” – i przedstawi stosowne rozumowanie.

Moglibyśmy wobec tego sformułować hipotezę, że każdy argument *ad hominem* jest formą argumentu *ad absurdum*, ale ta wydaje się przeczyć trywialnemu spostrzeżeniu, że istnieją argumenty *ad hominem*, które nie są sprowadzeniem do absurdu. Przyjrzyjmy się temu problemowi z bliska. Przeanalizujmy taki przykład:

Przykład 38. *Rozmawia para – chłopak (A) ze swoją dziewczyną (B). Chłopak ma świetnego kolegę, który mieszka we Florencji, dawno się nie widzieli i chcą się spotkać, ale ten kolega z jakiegoś powodu nie może przyjechać do Polski.*

A: Wiesz kochanie, pomyślałem, żebyśmy pojechali za granicę na wczasy.

B: Ojej, chcesz jechać ze mną na wczasy? To takie romantyczne! a myślałeś o jakimś konkretnym miejscu?

A: Pomyślałem o Włoszech, konkretnie o Toskanii i Florencji.

B: Hmmm... byłam tam już trzy razy, ostatnio rok temu z rodzicami...

A: A pamiętasz co mówiłaś po powrocie? Mówiłaś, że wciąż masz niedosyt Florencji i chcesz jechać tam jeszcze raz.

W tej sytuacji rozmówca A posługuje się w swojej ostatniej kwestii argumentem *ad hominem* wyrażonym co prawda nie wprost, ale zawierającym odwołanie do poglądów rozmówcy – jest to argument sformułowany w intencji przekonania rozmówczyni B do pomysłu A . Można oczywiście

dopatrywać się cienia sugestii, że rozmówczyni *B* przeczy sama sobie – można bowiem podejrzewać, że w wypowiedzi *A* pobrzmiewa między wierszami spostrzeżenie, że jeśli rozmówczyni *B* odmówi wyjazdu do Florencji, to zaprzeczy swoim wcześniejszym deklaracjom. Jednak biorąc pod uwagę cały kontekst można przypuszczać, że *A* na tyle jest skupiony na tym, żeby zobaczyć się z kolegą, że nie myśli w kategoriach tego, jak ma się obecna postawa jego dziewczyny do tego, co deklarowała rok wcześniej, ale w kategoriach tego, żeby przedstawić jej ten wyjazd jako spełnienie jej marzeń i to bynajmniej nie ze względu na nią, ale ze względu na własny interes.

Można wobec tego sformułować argument *ad hominem* nie wskazujący sprzeczności przynajmniej *explicite*, który punkt ciężkości ma przesunięty w innym kierunku. Można jednak spojrzeć na to również z innej perspektywy. Jak już mówiliśmy, nie ma sensu przekonywać przekonanego, a jaki wobec tego sens miałoby powoływanie się na wcześniejsze deklaracje rozmówcy, jeśli nie istniałoby nawet szczątkowe ryzyko, że rozmówca nie przyjmie naszej propozycji, lub nie zgodzi się z naszym zdaniem? Istnieje więc pewna granica, do której pewne formy *argumentum ad hominem* zmierzają, ale której nie osiągną. Przeanalizujmy jednak jeszcze inny przykład:

Przykład 39. *Rozmawia małżeństwo – żona (A) i mąż (B).*

A: Damian, wybrałam już kolor mebli do kuchni. Będą czerwone.

B: A czemu czerwone?

A: Bo tylko czerwone podobały się nam obojgu.

W tym przykładzie druga wypowiedź *A* zakłada *implicite* odwołanie się do jakiejś wcześniejszej deklaracji *B*, ale nie po to by *B* do czegokolwiek przekonać, ale żeby uzasadnić własną decyzję, w której *A* wzięła pod uwagę zdanie *B*. Jest to więc argument *ad hominem*, skoro bierze się w nim pod uwagę zdanie rozmówcy, ale nie jest to argument wykazujący sprzeczność, gdyż służy uzasadnieniu własnej decyzji. Należy wobec tego stwierdzić, że istnieją argumenty *ad hominem*, które nie koniecznie polegają na wykazaniu sprzeczności w poglądach rozmówcy, a przez to nie podpadają żadną miarą pod kategorię *ad absurdum*.

Ponadto, w toku tych rozważań o relacji argumentu *ad hominem* i *ad absurdum*, doszliśmy do sformułowania ważnego w perspektywie ogółu analizowanej tematyki przykładu, który zadaje kłam wcześniej wysnutym wnioskowi dotyczącym argumentacji *ad hominem* – przyjęliśmy bowiem w wyniku analizy, że do specyfiki argumentu *ad hominem* należy wykazanie jakiejś formy sprzeczności, albo przynajmniej niezgodności w obrębie poglądów adwersarza, lub wykazaniu, jakie są implikacje poglądów adwersarza i że adwersarz powinien je przyjąć. Tymczasem przed momentem w przykładzie 39. sformułowaliśmy zarys sytuacji co prawda hipotetycznej, ale jednak możliwej, która ilustruje argument spełniający główny warunek *ad hominem* – odnosi się do poglądów rozmówcy, ale nie wykazuje w nich sprzeczności, bowiem służy nie przekonaniu rozmówcy, ale usprawiedliwieniu własnych przekonań, czy propozycji.

To prowadzi nas dalej do konkluzji, że proponowany przez Wieczorka schemat rekonstruuje prawidłowo przebieg rozumowania wyłącznie najbardziej typowych *ad hominem*, a istnieją jednak i takie, które podpadają pod szeroko rozumianą kategorię *ad hominem*, a nie będą skonstruowane w oparciu o ten schemat. Problem w tym, że ciężko skonstruować jakiś bardziej uniwersalny schemat niż te dwa zaproponowane przez Wieczorka. Przedstawmy wobec tego kolejny schemat, który przedstawia rozumowanie mające miejsce w tym szczególnym przypadku *ad hominem*:

X twierdzi, że p
z p wynika q
przyjmuję, że q

Jest to schemat znacząco przypominający podstawową strukturę argumentu z autorytetu i w tym sensie argument *ad hominem* tej postaci, podobnie jak poprzednie rozważane przypadki tego typu rozumowania, będzie specyficznym typem argumentu z autorytetu. Przyjmuje się tu bowiem jakieś twierdzenie z tego powodu, że wynika ono z czyichś poglądów. Jednak znamienny w podanym przez nas przykładzie jest i to, że dotyczy on wyboru mebli – dyskusja nie jest więc teoretycznym rozważaniem jakichś idei czy poglądów, których odniesienie do praktyki dnia codziennego jest odległe. Oprócz tego jeszcze warto zauważyć, że przejęta od rozmówcy opinia jest sprawą subiektywną w najwyższym stopniu – nie dotyczy bowiem tego, jak się rzeczy mają i jakie są fakty, ale jaki jest subiektywny gust rozmówcy *B*. Wobec tego można wysnuć przypuszczenie, że tą wysoce specyficzną formą *ad hominem* jest forma argumentacji, która dotyczy subiektywnych wyborów, gustów i brania tychże pod uwagę przy decydowaniu o czymś. Trzeba jednak podchodzić ostrożnie do tego przypuszczenia, bowiem możliwy jest podobny argument *ad hominem* na gruncie czysto teoretycznym:

Przykład 40. Rozmawia dwóch przyjaciół.

A: Wiem, że teraz, kiedy powiedziałem ci o swoim homoseksualizmie i o tym, że mam partnera i z nim żyję, czujesz się wewnętrznie rozdarty.

B: Skąd wiesz?

A: Znamy się tyle lat, dałeś się poznać jako skrajny konserwatysta.

W takiej sytuacji mamy rozumowanie nie dotyczące jakiegokolwiek decyzji, ale uzasadniające jakieś przekonanie. Rozmówca *A* w swojej drugiej kwestii wyjaśnia, że domyślał się wewnętrznego rozdarcia *B* na podstawie wiedzy o tym, jakie generalnie światopogląd prezentuje *B* – ewidentnie wobec tego wykorzystał jako podstawę wnioskowania jakieś przekonanie swego rozmówcy i z niego wysnuł wniosek, skądinąd najprawdopodobniej słuszny biorąc pod uwagę reakcję *B*. Przy tym wszystkim argument ten nie służy polemice z jakimś przekonaniem *B*, ale uzasadnieniu własnych przekonań *A*.

Oba przykłady jednak mają pewne cechy wysoce specyficzne, które mogą posłużyć również jako argument przeciwko tezie, że są przykładami rozumowania *ad hominem* – w przykładzie małżeństwa wybierającego meble do kuchni (Przykład 39.) mamy do czynienia z jakąś wspólnotą tworzoną przez rozmówców i z tej wspólnoty wynikającą koniecznością podjęcia decyzji kompromisowej, a więc już sama sytuacja zakłada raczej, że uwzględnia się obie strony dyskusji, a nie tylko jedną, nie wynika to więc ze specyfiki samego argumentu – w przykładzie rozmowy dwóch przyjaciół (Przykład 40.) mamy natomiast sytuację, w której przedmiotem dyskusji są dyskutujący i relacja między nimi, trudno więc żeby argumenty dotyczyły jakichś spraw względem tej relacji całkiem zewnętrznych, także tu argumenty nie są sensu stricto *ad hominem*, bowiem o ile rzeczywiście opierają się o deklarowane przekonania rozmówcy, o tyle również odnoszą się bezpośrednio *ad rem*. Stąd wynika, że argumenty jednocześnie *ad hominem* i *ad rem* będą możliwe do skonstruowania zawsze w przypadku, gdy dyskusja dotyczyć będzie wzajemnej relacji dyskutujących.

Można jednak sformułować jeszcze inny przykład:

Przykład 41. *Rozmawia dwóch znajomych, którzy dawno się nie widzieli.*

A: A jak się miewa mały brzdąc Ani? Raczuje już?

B: Skąd wiesz, że Ania urodziła?

A: Rok temu mówiłeś, że Ania jest w szóstym miesiącu ciąży. Zakładam, że wszystko poszło w porządku, a przecież dzieci około 8 miesiąca życia często zaczynają już raczkować.

W tym przykładzie mamy już rozumowanie oparte o przesłanki zaczerpnięte od rozmówcy, prowadzące do wniosku nie dotyczącego ani rozmówcy, ani relacji między rozmówcami, rozumowanie służące uzasadnieniu swoich przypuszczeń, które są koniecznymi założeniami zadanych przez A pytań. a więc teoretycznie jest to *ad hominem* nie wykorzystujące sprzeczności w poglądach adwersarza jako oręża, a jedynie wykorzystujące przekonania adwersarza do uzasadnienia własnych przekonań. z drugiej strony jest to *ad rem*, jeśli bowiem rozmówca A został *de facto* poproszony o uzasadnienie swojego twierdzenia i to uzasadnienie przedstawia zupełnie szczerze, tak jak autentycznie rozumował, należy uznać to za argument *ad rem*. Argumentacja ta podpada też pod pojęcie argumentacji z autorytetu, bo przecież przyjął A to co mu B podał do wiadomości w sprawie ciąży Ani (por. Bocheński 1993), a to jest, przynajmniej wg Bocheńskiego, warunkiem by mówić o autorytecie. Można jednak z drugiej strony stwierdzić, że Bocheński momentami dość szeroko i wbrew językowej praktyce posługuje się pojęciem autorytetu stwierdzając, że każdy człowiek jest autorytetem w sprawie tego, czy go boli ząb, czy nie. Tu mamy do czynienia z sytuacją niewymagającą specjalistycznej wiedzy, więc i pojęcie autorytetu jest – biorąc pod uwagę językową praktykę posługiwania się nim i powszedniość sprawy o której mowa – przesadzone. z pewnością jednak co do samego logicznego szkieletu rzeczywiście rozumowanie to przywodzi na myśl rozumowanie

oparte o autorytet, ale jak pokazaliśmy wcześniej – to, że jakiś argument jest argumentem z autorytetu, nie wyklucza tego, że może być on również argumentem *ad hominem*.

***Ad hominem* jako forma obrony**

Dotychczasowe badania doprowadziły nas więc do konkluzji, że argumentacja jako taka obok poszukiwania prawdy i przekonywania, może również służyć swoistej intelektualnej samoobronie. Skoro więc poruszyliśmy też kwestię intencji nadawcy i odbiorcy, które towarzyszą dyskusji, wkraczając nieco na grunt psychologii, zastanówmy się, jakie intencje, a szerzej – emocje i postawy, mogą kierować uczestnikami dyskusji. Do tej pory momentami milcząc, momentami wprost zakładaliśmy alternatywę, wedle której dyskusja służy albo przekonaniu rozmówcy, albo dojściu do prawdy. Analiza tej alternatywy doprowadziła nas do wniosku, że nie da się rozstrzygnąć na korzyść żadnego z członów tejże alternatywy, co jest celem dyskusji, bo dyskusja jest zjawiskiem trudno uchwytnym z racji na niemożliwość wskazania zmysłowo dostępnego desygnatu nazwy „dyskusja”, zjawiskiem z trudem poddającym się definicji, podobnie jak inne pojęcia teorii argumentacji.

Kiedy przyjmiemy perspektywę uczestnika dyskusji i zastanowimy się chwile nad motywami, jakie mogą nim powodować, szybko uświadomimy sobie, że nie koniecznie musi to być chęć docieczenia prawdy, albo chęć przekonania adwersarza lub publiczności – przez którą rozumiemy również chęć wygrania sporu. Za chęcią postawienia na swoim, nawet w sytuacji kiedy rzeczywiście ma się rację i jest się tego świadomym, może iść – nie można tego wykluczyć – swego rodzaju intelektualna pycha, która sublimując popycha władanym przez się człowiekiem w kierunku przekonania innych do swojej racji, która przekonanie czyni właśnie celem, która skrywa się pod płaszczem posiadania słuszności – ta właśnie pycha może przecież z pomocą ambicji pchać człowieka ku byciu zawsze na bieżąco, zawsze dobrze poinformowanym, do zdobywania kolejnych stopni wykształcenia i pozostawania zawsze w kontakcie ze sprawdzonymi źródłami wiedzy. w takiej sytuacji już czynniki psychologiczne biorą górę nad przebiegiem dyskusji, nie jest celem prawda, nawet jeśli jest się w jej posiadaniu, ani też przekonanie rozmówcy czy publiczności nie stanowi celu samo w sobie, a jest jedynie środ-

kiem do celu, jakim jest zaspokojenie własnego rozdętego pychą ego, własnych niepohamowanych ambicji – jest tedy, w takiej sytuacji, jeśli posłużyć się nomenklaturą zapożyczoną od Bocheńskiego, celem jedynie *immanentnym*, prowadzącym do innego celu, nadrzędnego, *transcendentnego*, któremu jest podporządkowana.

Może jednak być zgoła inaczej, do tej pory tak w rozważaniach o dyskusji, o argumentacji, jak i w badaniach nad szczegółowymi przykładami różnego rodzaju argumentów, ponieważ przyjmowaliśmy perspektywę *stricte* logiczną, zaniechaliśmy refleksji nad aspektem psychologicznym dyskusji i argumentacji. Przyjęta wcześniej metoda refleksji z pozycji logicznych nie była czuła na ów psychologiczny aspekt zjawiska, a przez to dawała obraz dyskusji i argumentacji jako zjawisk niejako ekspansywnych, wycelowanych z przyczyn mniej lub bardziej merytorycznych w przeciwnika, bądź głoszone przez niego przekonania. Dyskusja i argumentacja w tym świetle jawią się jako swoiste narzędzia, za pomocą których dyskutujący i argumentujący dokonują manipulacji w otaczającym ich świecie – wpływają na swoich rozmówców, bądź na przebieg dyskusji. Przyjęcie optyki psychologicznej pozwala dostrzec jeden jeszcze wymiar dyskusji i argumentacji – zarówno dyskusja, jak i argumentacja mogą być po pierwsze sposobami budowania własnego wizerunku w oczach innych – i choć to w istocie jest procesem ekspansywnym, jak wcześniej wspomniane, to już zawiera pewną domieszkę psychologicznej komponenty – po drugie zaś i przede wszystkim w tej psychologicznej perspektywie dyskusja i argumentacja jawią się również jako sposoby obrony własnej równowagi psychologicznej, dbania o własny dobrostan psychiczny (por. Walton 1987).

Zjawisko to najprawdopodobniej będzie o tyle silne, o ile dobre samopoczucie nadawcy argumentu, jego samoocena, czy tak zwany autoportret, zależeć będzie od tego, co sądzą na jego temat inni. Może być bowiem tak, że chociaż odbiorca argumentu nie dostrzega w nim ataku personalnego, to czuje się dotknięty podejrzeniem o popełnienie błędu, może bardziej przejąć się ewentualnym nadwątleniem własnego wizerunku czy autoportretu, niż tym, że jego wizja świata odbiega od rzeczywistości. Trzeba bowiem mieć świadomość, że światopogląd pełni rozmaite funkcje, nie tylko poznawczą czy *quasi*-poznawczą, ale daje również pewne poczucie bezpieczeństwa, poczucie bycia (bądź nie) właściwą osobą na właściwym miejscu, innymi słowy poczucie znajomości własnego miejsca w świecie i własnej pozycji. Zatem zagrożenie utrzymania światopoglądu jest siłą rzeczy zagrożeniem dla spokoju jednostki, która ten światopogląd żywi. Jeśli jednostka ta jest wrażliwa, jeśli spokój umysłowy jest dla niej ważny, wtedy będzie bardziej wyczulona na ewentualne zagrożenia dla przetrwania własnego światopoglądu, którego zachowanie jest przecież dla tej jednostki warunkiem psychicznej homeostazy. Może też być tak, że choć osoba w takiej sytuacji nie poczuje, że zagrożony jest jej światopogląd, to ze względu na wrodzoną albo nabytą wrażliwość zacznie podejrzewać, że jej

adwersarz argumentując w istocie na rzecz swoich przekonań, tak naprawdę usiłuje wywrzeć wpływ na jej przekonania i zmienić je, a przez to jednostka poczuje się zagrożona już nie w sensie światopoglądowym co w sensie swojej psychicznej suwerenności.

Tok jego rozumowania i argumentacji będzie wtedy zmierzał już nie w kierunku uzasadnienia swoich poglądów, ale obrony swojej intelektualnej suwerenności lub subiektywnego bezpieczeństwa psychicznego. Osoba w takiej sytuacji poczyną bardziej niż przekonywać, albo poszukiwać prawdy, bronić swej niezależności i wolności światopoglądowej, albo wspomnianego wcześniej bezpieczeństwa, jakie zapewnia jej własny światopogląd.

Jest bardzo prawdopodobne, że w większości dyskusji, czasem nawet w dyskusjach akademickich, przynajmniej częściowo takie zjawisko jest obecne i staje się jednym z wielu czynników kształtujących przebieg dyskusji. Czynnika emocjonalnego nie da się wykluczyć z ludzkiego życia, wyjąwszy patologie w rodzaju autyzmu, zespołu Aspergera, czy osobowości psychopatycznej, a i w tych przypadkach warto zachować ostrożność w ferowaniu wyroków, jakoby osoby cierpiące na którąś z wymienionych jednostek żyły całkowicie poza światem emocji.

Można wobec tego wyróżnić na podstawie tej niewielkiej uwagi psychologicznej argumentację czynną i bierną – czynna zmierza bądź do przekonania rozmówcy, bądź do odkrycia prawdy, bierna zaś do obrony własnej suwerenności bądź własnego autoportretu – jest formułowana nie ze względu naprawdę, ani nie ze względu na osobę rozmówcy, ale ze względu na siebie samego i tak by siebie samego pocieszyć i dodać sobie intelektualnej otuchy.

Znamiona *ad baculum* w *ad hominem*

Skoro podjęliśmy już rozmaite porównania między argumentami z autorytetu, *ad rem*, *ad hominem* i *ad personam*, podejmyjmy jeszcze temat porównania argumentu *ad hominem*, *ad personam* i *ad baculum*.

We wcześniejszych rozważaniach podejmowaliśmy już temat argumentu odwołującego się do przemocy – *argumentum ad baculum* – również i w tym przypadku wydaje się początkowo, że argument ten jest całkowicie odrębną kategorią i nie krzyżuje się z kategoriami innymi. Odwołanie się do agresji, grożenie pobiciem, to przecież na pierwszy rzut oka zjawisko całkowicie inne niż chociażby wyzywanie kogoś od debila, albo głupka, a tym bardziej inne od wytykania komuś logicznych niedomogów jego rozumowania.

Używanie argumentów personalnych samo w sobie nosi znamiona agresji – nie bez przyczyny mówi się o zjawisku agresji słownej. Przede wszystkim jednak cechą konstytutywną *argumentum ad baculum* jest zastraszanie, wywołanie u adwersarza strachu przed utrzymaniem jakiegoś przekonania, strachu wynikającego nie z istoty przekonania, ale z tego jakie konsekwencje mogą spotkać za niepodporządkowanie się przekonaniu nadawcy argumentu – przedstawia się więc drugiej stronie ultimatum – albo zgodzisz się ze mną, albo użyję wobec ciebie siły²⁰, a perspektywa użycia siły wzbudza strach.

²⁰ Warto wspomnieć w tym miejscu, że proces wychowania rozumiany konserwatywnie, sam w sobie ma, przynajmniej w pewnych momentach – stosowanie kar cielesnych (i innych) nie jest bowiem niczym innym, jak pewną ukrytą i przekształconą formą *ad baculum*, jest więc przez to nieracjonalne w tym sensie, że nie odnosi się do meritum zachowania czy postawy, jaką chce się wychowankowi wpoić, natomiast konstruuje się wokół niego taką sytuację mikrospołeczną, w której nieprzyjęcie jakiejś postawy będzie się wiązało z karą, a przez to będzie chęć odrzucenia tej postawy będzie wywoływała strach przed karą. Zamiast przedstawiać wychowankowi logiczne racje przemawiające za przyjęciem określonej postawy, karze się go za jej nieprzyjęcie. Jest to jednak *ad baculum* ukryte i przekształcone – rzadko bowiem przybiera postać

W typowym argumencie *ad baculum* groźba wyrażona jest wprost, ale może przecież przyjąć również formę aluzji, lub zostać zakomunikowana między wierszami. Przyjrzyjmy się jednak w tym kontekście argumentom *ad hominem* i *ad personam*. Te formy argumentacji też mogą zawierać pewną groźbę, choć raczej nie wyrażoną wprost. Nie jest to oczywiście zagrożenie jakąś formą ataku fizycznego, ale podobnie jak groźby fizyczne i te mogą wywołać obawę i strach, który popchnie odbiorcę ku przyjęciu perswadowanej przez nadawcę tezy.

Przywykliśmy typowy argument *ad personam* – „jesteś głupi” – rozpatrywać raczej w kategoriach bezradności nadawcy i często możemy obserwować w odpowiedzi na taki atak reakcje tego rodzaju – „widocznie brakło ci argumentów”, „brakło ci argumentów to zaczynasz mnie wyzywać”, „zabolało, że mam rację”, i wiele podobnych – rzeczywiście ludzie często reagują agresją, kiedy w dyskusji poczuć się zapędzeni w kozi róg, ale nie musi tak być, a argument personalny może mieć inne jeszcze oblicze. Wskutek tego, że odnosi się argument *ad personam* bezpośrednio do osoby adwersarza, a nie do meritum, czyni z odbiorcy obiekt osądu, a przez to wywiera nań presję. Jest więc odbiorca argumentu *ad personam* postawiony przed wyborem – „albo zgodzę się z twierdzeniem przeciwnika, albo będę obstawał przy

wyrażonego wprost *de facto* właśnie zastraszania – „odrabiaj lekcje, bo dostaniesz lanie” – kara cielesna jest raczej pewną ostatecznością. Zazwyczaj *ad baculum* w procesie wychowawczym przejawia się w formie wbudowania wychowankowi pewnego mechanizmu, polega na – jak ujęlibyśmy to językiem biologii – warunkowaniu, na wytworzeniu u wychowanka odruchu warunkowego. O ile więc na bardzo wczesnym etapie wychowania kara jest dość często stosowana, a wtedy *ad baculum* jest jawne, o tyle z czasem wystarczy wychowanka poinformować o istnieniu jakiejś normy i przypominać mu o niej, żeby zaczął się do niej stosować, ma bowiem już wyrobiony odruch, który każe norm przestrzegać, a unikać ich łamania – w całym procesie wychowawczym sankcja jest coraz bardziej odraczana i staje się bardziej abstrakcyjna, ale wciąż istnieje. Strach przed ewentualnym złamaniem normy nie musi oczywiście być paraliżujący, być może często nawet go nie ma, albo jest na tyle słaby, że nie jest w stanie przebić się przez próg świadomości, jednak mechanizm wychowania rozpatrywany w całości nosi znamiona argumentu z agresji (nie koniecznie cielesnej – o tym szerzej powiemy jeszcze w wątku zasadniczym). Ciekawym jest, że tutaj, podobnie jak w przypadku dyskusji, skłonność do stosowania argumentacji *ad baculum* maleje wraz ze wzrostem szeroko rozumianej inteligencji i obycia. Ludzie prości i nieobcy częściej uciekają się w dyskusji do wybiegów personalnych i agresji, niż ludzie którzy mają już za sobą pewien trening kulturowy. Podobnie w procesie wychowania – ci, którzy chętniej uciekają się do stosowania kar, sami często nie do końca rozumieją jakie jest uzasadnienie konkretnych norm, często ograniczają się do stwierdzeń „bo tak się robi”, „bo tak się nie robi”, „bo tak wypada”, „bo tak nie wypada” etc., ponieważ sami nie bardzo rozumieją zasadność tej czy innej normy, a przestrzegają jej ślepo dlatego, że sami zostali wedle niej wychowani, nie umieją wyjaśnić jej swoim wychowankom, albo samemu odrzucić, jeśli uznają ją za niezasadną, ponieważ nie umieją sobie poradzić na gruncie czysto intelektualnym, sięgają po formy oddziaływania, które są w zasięgu ich zdolności poznawczych i ewentualnie fizycznych, a których być może sami doświadczyli. Oczywiście uwarunkowań jest w procesie wychowawczym znacznie więcej, istotną rolę odgrywają czynniki charakterologiczne, bo podatność na zastraszanie, a i skłonność do stosowania go, zależy też od zmienności osobniczej. Nie można więc z pewnością wyjaśnienia całego procesu wychowawczego ograniczyć do takiej generalizacji, tym niemniej nie da się zaprzeczyć, że swoiste *ad baculum* jest w ów proces wbudowane.

swoim i wyjdę na głupka” – ryzyko ośmieszenia się stanowi pewne zagrożenie, którego z oczywistych względów odbiorca argumentu personalnego będzie chciał uniknąć – nawet jeśli będzie przekonany, że ma rację, jeśli będzie to wewnętrznie przeczuwał, albo po prostu wiedział, i zdecyduje się pozostać przy swoim, w większości przypadków nie będzie czuł się komfortowo z tym, jak jest postrzegany przez rozmówcę, albo przez audytorium, które przygląda się rozmowie. Wiele zależy w takiej chwili od uwarunkowań osobowościowych – jedni będą bardziej podatni na zmianę przekonania, inni mniej, jedni bardziej będą się przejmować tym co sądzi o nich rozmówca, albo publiczność, drudzy nie będą nawet zwracać na to uwagi – jednak nie można zaprzeczyć, że argument personalny może wyrzucić tego rodzaju działania i często, prócz zwykłej obrazy, oddziałuje w ten właśnie sposób na odbiorcę. Ponieważ stawia odbiorcę przed ultimatum i w sytuacji zagrożenia utratą dobrej reputacji, *de facto* może, jeśli tylko jest umiejętnie użyty, stanowić swego rodzaju działanie przemocowe wobec adresata, a przez to mieć cechy ważne w *ad baculum*, podpadać pod tę kategorię i być przykładem słabego *argumentum ad baculum* – w którym nie grozi się rozmówcy rękoczynem, ale wywiera nań silną presję psychologiczną. Oczywiście nie jest to klasyczny przypadek argumentu z agresji, a tym bardziej nie odzwierciedla on tej intuicji, jaka w zamierzchłych czasach najprawdopodobniej stała za użyciem tegoż pojęcia. Warto jednak wziąć pod uwagę specyfikę współczesności – dzisiaj obok przemocy fizycznej powszechnie mówi się o przemocy psychicznej – skoro więc przemoc rozlała się również na psychiczne aspekty naszego funkcjonowania, to również w ten typ działań przemocowych może stać się bronią w ręku szermierza *ad baculum*. Kwestia naturalnie pozostaje niejednoznaczna, można bowiem z drugiej strony stwierdzić, że to nie przemoc wtargnęła w przestrzeń psychologiczną, ale słowo rozszerzyło swoje znaczenie i nie znaczy już tego, co miało znaczyć, kiedy po raz pierwszy formułowano pojęcie *argumentum ad baculum*, a więc pojęcie to, jako zaczerpnięte z przeszłości ma odmienne znaczenie, od tego, jakie niesłusznie usiłujemy mu tu przypisać. Taka argumentacja wymagałaby jednak mocniejszych założeń metafizycznych, a także innej teorii odniesienia przedmiotowego, niż teoria przyczynowego odniesienia przedmiotowego. Jest jednak ten aspekt argumentu *ad personam* i *ad baculum* nie tylko wart wspomnienia, ale wręcz nie do pominięcia biorąc pod uwagę współczesny dyskurs o przemocy.

Podobnie rzecz ma się z *argumentum ad hominem*, choć w tym przypadku ewentualne działanie o charakterze przemocy będzie jeszcze mniej widoczne z tego względu, że argument *ad hominem* ma już pewien merytoryczny bagaż, a atak personalny jest w nim zapośredniczony przez uwagę bardziej ogólną, odnoszącą się do pewnych kategorii nadrzędnych względem obojga rozmówców – staje się przez to bardziej obiektywny, bo choć wskazuje na jakieś niedomaganie po stronie adresata, to z drugiej strony kategoryzuje je jako niedomaganie właśnie ze względu na zewnętrzne prawa logiczne, którym podlega nie tylko adresat *ad homi-*

nem, ale i jego nadawca. Jednak właśnie ta obiektywność może paradoksalnie, gdy argument trafi na odpowiedni grunt wrażliwej na własnym punkcie jednostki, stać się zarzewiem jakiejś emocjonalnej konfuzji u odbiorcy – może on bowiem poczuć się niekomfortowo, jakby przeoczył coś, co dla wszystkich jest oczywiste, albo być może oczywiste jest dla wszystkich poza nim – może tu pojawić się podejrzenie, że nie posiada się elementarnych kompetencji intelektualnych, a przez to jest się gorszym od innych. Rozterki takie mogą dręczyć odbiorcę nie tylko w przypadku ataku personalnego, ale w momencie gdy przedstawi mu się argument *ad hominem*. Warunkiem by wątpliwości te zaistniały u odbiorcy jest jego wrażliwość – musi albo nadto przywiązywać uwagę do opinii innych, czyli być przewrażliwionym na własnym punkcie, albo po prostu nie wierzyć w siebie i swoje możliwości umysłowe, nawet jeśli nie odstają one od średniej, albo wręcz ją przewyższają.

Tak jak w przypadku *ad baculum* odbiorca chce uniknąć bólu fizycznego, tak w przypadku *ad personam* i *ad hominem* może chcieć uniknąć bólu psychicznego – w tym sensie obie kategorie argumentów podpadają pod kategorię *ad baculum*, zmienia się tylko charakter zagrożenia w obliczu jakiego zostaje postawiony odbiorca. Już nie chodzi o to, by unikać ataku fizycznego, ale by unikać ośmieszenia, bądź ratować poczucie własnej wartości i chronić psychologiczny autoportret. Charakterologiczne uwarunkowania takiej sytuacji po stronie odbiorcy są rozmaite, ale i postać nadawcy *ad hominem* i wcześniej omawianego *ad personam* nie jest bez znaczenia. Istotnym czynnikiem są tu intencje nadawcy, jeśli bowiem są dobre, problem będzie leżał raczej po stronie odbiorcy, lub nieopacznie obranej przez nadawcę formy, jeśli jednak nadawca ma skłonności agresywne, a przy tym zapędy manipulatorskie, może przy odrobinie wprawy nieźle kamuflować swoje poczynania umiejętnie i sprytnie korzystając z *ad personam*, czy nawet *ad hominem*, w taki sposób, by wywierać na odbiorcę pozamerytoryczny wpływ. Będziemy mieli wtedy do czynienia z zabiegiem w istocie *ad baculum* ukrytym w formie *ad hominem* albo w formie *ad personam*. Jeśli zabieg taki zostanie zastosowany w pełni świadomie, ciężko wyobrazić sobie przyczynę, dla której nie można byłoby zaliczyć takiego zachowania w dyskusji do kategorii *argumentum ad baculum*. Jedynym co mogłoby stanąć tu na przeszkodzie byłaby jakaś forma lingwistycznego faryzeizmu niewrażliwego na istotę sprawy, a ślepo trzymającego się słownikowych definicji. Co do istoty bowiem takie argumenty nabierają charakteru *ad baculum*.

CZĘŚĆ CZWARTA

Tu quoque

Zarys problemu *tu quoque*

Pokazaliśmy już wobec tego, że rozumienie argumentów *ad hominem*, *ad personam*, *ad baculum*, *ad auctoritatem* i *ad absurdum* może być rozmaite i zależy od tego jaki dokładnie punkt widzenia zostanie przyjęty. Udało nam się również w toku analizy dojść do konkluzji, że najbardziej charakterystyczną cechą wszelkiego rodzaju argumentów *ad hominem* jest relatywizacja rozumowania względem rozmówcy, a na drugim miejscu zazwyczaj wykazanie sprzeczności w rozumowaniu odbiorcy, jednak możliwe są argumenty spełniające pierwszy warunek *ad hominem* nie spełniający drugiego i mogą być wtedy traktowane, jako szczególny przypadek rozumowania *ad hominem*. Ponadto zauważyliśmy, że samo pojęcie argumentu, jak i pojęcia określające poszczególne rodzaje argumentów są nieostre i sensownie jest mówić raczej o typologii argumentów niż o ich logicznym podziale, czy klasyfikacji (por. Malinowski 2010).

Przejdźmy teraz do kwestii stanowiącej centralne zagadnienie niniejszej dysertacji – do argumentu *tu quoque* i problematyki z nim związanej. Argument *tu quoque* wg Szymanka (2008a) jest rodzajem argumentu *ad hominem* – jest to klasyfikacja zgodna z danymi literaturowymi (Govier 1980, Stanford Encyclopedia of Philosophy 2017). Do tej pory również i my w naszych rozważaniach wspominaliśmy o argumencie *tu quoque* w kontekście analiz dotyczących *argumentum ad hominem*. Sprawa ta jednak po pierwsze i przede wszystkim stanowi zasadniczy temat niniejszej rozprawy i stąd trzeba podjąć osobne badania w tej kwestii, po drugie zaś kwestia *tu quoque* w kontekście dotychczasowych naszych poszukiwań po prostu domaga się analizy, bo stanowi niejako ostatnie ważne ogniwo naszych wcześniejszych dociekań, bo rozważaliśmy *ad hominem* w różnych perspektywach, więc należy również uwzględnić perspektywę argumentacji *tu quoque*, która w literaturze kojarzona jest z argumentacją *ad hominem*, przez co poświęcenie tej tematyce uwagi niezbędne jest celem uczynienia naszych rozważań choćby względnie kompletnymi.

Definicja argumentu *tu quoque* jaką znajdziemy w przywoływanej już w toku naszych badań, jedynej chyba tego rodzaju publikacji polskojęzycznej – Sztuka argumentacji. Słownik terminologiczny, Krzysztofa Szymanka (2008a) – określa argument *tu quoque* jako wprost relatywny względem kontekstu dyskusji i osoby odbiorcy argumentu – jest zatem argument *tu quoque* wytknięciem naszemu dyskusyjnemu przeciwnikowi takiego postępowania, za które on sam nas krytykuje – zatem argument *tu quoque* jest odpowiedzią na krytykę. Typowym przykładem argumentu *tu quoque* będzie ten użyty w następującym przykładzie:

Przykład 42. *Rozmawia ojciec (A) – nałogowy palacz, z pełnoletnim synem (B).*

A: Przez to, że palisz papierosy jesteś podobny do tych wszystkich na których matka tak się złościła, bo palili pod naszymi oknami. Nie powinieneś palić.

B: Daj mi spokój. Ty sam przecież palisz odkąd pamiętam.

Argument – „ty sam przecież palisz odkąd pamiętam” – użyty przez rozmówcę B jest koronnym przykładem argumentu *tu quoque* – znamienym jest przy tym owo użyte w argumencie B wyrażenie *ty sam*, czy – podobne – *ty też* (palisz, przeklinasz, śmiecisz, nie myjesz się, lub robisz cokolwiek innego za co mnie krytykujesz) – właśnie tej figurze argumentów zawdzięcza swoją łacińską nazwę – *tu quoque* – która znaczy ni mniej ni więcej, jak właśnie – *ty także*. Odtąd wymiennie będziemy stosować obie nazwy – *tu quoque* i *ty także*. Oczywiście by argument był argumentem *tu quoque* nie musi zawierać rzeczzonego wyrażenia *ty także* w literalnie takiej postaci, przeciwnie – może mieć dowolną konstrukcję gramatyczną i wykorzystywać dowolne zasoby lingwistyczne, jeśli tylko się w owej innej formie da wyrazić również z pomocą użytego modelowego wyrażenia *tu quoque*. Postaci jakie może przyjąć argument *ty także* jest wiele, wymieńmy kilka – wszystkie będące *de facto* w sensie logicznym tym samym argumentem, co argument B z przykładu 42., a jedynie wyrażonym z pomocą różnych środków językowych i w różnych gramatycznych i stylistycznych strukturach:

Przykład 43. *Zestawienie różnych możliwych form gramatycznych i językowych argumentu «tu quoque» B możliwych w sytuacji z przykładu 42.*

B₁: Ty także palisz odkąd pamiętam.

B₂: Też palisz odkąd pamiętam.

B₃: Odezwał się ten co w życiu papierosa do ust nie wziął.

B₄: Mówisz tak, jakbyś sam nie palił.

B₅: Masz rację, jesteś dla mnie niedoścignionym wzorem do naśladowania.

B₆: „Jaka mać taka nać”.

B₇: „Nie ulęże sowa sokoła, jeny zaś sowę”.

B₈: „Nie daleko pada jabłko od jabłoni”.

B₉: „Przyganiał kocioł garnkowi”.

Każda z wypowiedzi B₁-B₉ jest jakąś formą argumentu *tu quoque* – pierwsze dwie (B₁-B₂) są sformułowanymi wprost argumentami ty także, kolejne trzy (B₃-B₅) są różnymi formami mniej lub bardziej ironicznymi ale zawsze chociaż trochę uszczypliwymi, które w istocie rzeczy w swej strukturze logicznej sprowadzają się do argumentu *tu quoque*, ostatnie cztery (B₆-B₉) są przytoczeniami przysłów, które w formie poetyckiej czy po prostu językowo wyszukanej, wykorzystującej przenośnię i analogię, również są wskazaniem u odbiorcy argumentu zachowań, które u nas krytykuje, czyli w istocie rzeczy są argumentami *ty także*. Nie można jednak z tego wnioskować, że charakterystyka poszczególnych argumentów z zakresu B₁-B₉ w całości sprowadza się do tego i w tym wyczerpuje, że są to po prostu argumenty *tu quoque* – każdy z nich bowiem ma swoją odrębną specyfikę i prócz struktury logicznej, która rzeczywiście w każdym omawianym przypadku jest strukturą *tu quoque*, zasób językowych środków wykorzystanych przy formułowaniu tych wypowiedzi nie jest jedynie sztafażem, czy jakąś formą jedynie stylistycznego ozdobnika, jakiegoś ornamentu zupełnie wyzbytego merytorycznego znaczenia, ale również elementem istotnym z punktu widzenia, tego jak argument oddziałuje na swego adresata, jak i z punktu widzenia merytorycznej oceny argumentu.

Argumenty oddziałują na odbiorców nie tylko w sposób ściśle logiczny za sprawą swej zawdzięczanej bezwzględnemu obowiązywaniu logicznego wynikania siły, ale też przez perswazyjny potencjał²¹, który w sobie noszą. i w tym sensie wykorzystanie takich lub innych środków językowych w powyższych dziesięciu w sumie (B z Przykładu 42. i B₁-B₉ z Przykładu 43.) *exemplach* argumentu *tu quoque* pokazaliśmy, że przy zachowaniu jednakowej w zasadzie zawartości treściowej, w zależności od formy w jakiej wyrażony jest argument może on przybierać charakter mniej lub bardziej *ad hominem*, czy wręcz *ad personam*. Stąd też stwierdzić możemy, że aspekty merytoryczny argumentu i jego aspekt perswazyjny nie wykluczają się, a w skrajnym przypadku może być tak, że argument zawierający bezczelne przytyki personalne jest jednocześnie merytorycznie świetny – pod płaszczyzną merytorycznej riposty wprawny dyskutant może bowiem zawrzeć uszczypliwą aluzję personalną

²¹ Zgodnie z teorią ELM (Elaboration Likelihood Model) sformułowaną w latach osiemdziesiątych przez Richarda E. Petty i Johna T. Cacioppo przekaz perswazyjny trafia do odbiorcy poprzez dwa różne tory – centralny i peryferyjny – wpływ na czyjeś przekonania, postawy i postępowanie możemy wywrzeć przez odwołanie się do rozsądku tej osoby, a tym samym wykorzystując centralny tor perswazyjny, lub przez oddziaływanie na emocje odbiorcy, czyli z pomocą toru peryferyjnego. Tor centralny związany jest z rzeczowym przetwarzaniem informacji poddanym regułom logiki, tor peryferyjny zaś przetwarza wszelkie informacje pozamerytoryczne – ton głosu, przekaz pozawerbalny, mowę ciała, humor etc. (por. Tokarz 2006, Sękowski 2014).

i odwrotnie – w personalną formę można ubrać argument merytoryczny. Można nieco uogólniając stwierdzić, że merytoryczność argumentu jest kwestią jego treści, jego personalne odniesienie zaś – formy wypowiedzi argumentacyjnej.

Argumenty B₁ i B₂ są bardzo podobnymi, niemalże identycznymi pod względem językowym formami argumentu *ty także*, podobnie zresztą wypowiedź B w przykładzie 42. jest im również bliźniacza. Jest to proste wytknięcie adwersarzowi, że dopuszcza się sam działania, które u nas krytykuje, lub którego zaprzestania od nas wymaga. Nie zawiera ono żadnych językowych ozdobników ani kwiecistych struktur retorycznych, które mogłyby porwać odbiorcę tudzież ewentualne audytorium przypatrujące się dyskusji. Tego rodzaju argumenty *tu quoque* są chyba najczęściej spotykanymi w codziennym życiu i w codziennej praktyce językowej. Mogą oczywiście już w takiej formie być dla odbiorcy irytujące, tym niemniej właśnie przede wszystkim od formy zależy na ile argument będzie oddziaływał na emocje – naturalnie również argument hipotetycznie ściśle formalny i będący słownym wyrazem wyłącznie logicznej struktury może oddziaływać na emocje, jeśli odbiorca nie ma do siebie dystansu, lub ma nader wybujałą ambicję zawsze mieć rację, jest to jednak sytuacja szczególna z jednej strony, z drugiej zaś właściwym sposobem odbioru argumentu ściśle logicznego i merytorycznego jest skupienie się również wyłącznie na merytorycznych argumentach – można na marginesie powiedzieć, że błąd ucieczki od meritum sporu może leżeć nie tylko po stronie nadawcy argumentu, ale również po stronie jego odbiorcy, gdy ten zwraca uwagę na nieistotne z punktu widzenia tematu dyskusji elementy argumentu (o ile rzecz jasna elementy te nie są jawnym wykroczeniem poza zakres dysputy i nie są świadomie użyte dla rozłoszczenia odbiorcy).

Argumenty B₃, B₄ i B₅ są już nieco bardziej wyrafinowanymi erystycznie i retorycznie posunięciami w dyskusji, w nich bowiem argumentacja nabiera ironicznego zabarwienia. Pomijając na razie kwestię merytoryczności samego argumentu *tu quoque*, trzeba zdać sobie sprawę, że taki zabieg formalny (przez „zabieg formalny” rozumiem w tym przypadku zabieg taki, który dotyczy formy językowej) ma już siłę rażenia większą i sam w sobie jest wkroczeniem na pozamerytoryczny grunt – jak już wiemy z wcześniejszych badań również argumenty ściśle merytoryczne mogą mieć formę taką, która równolegle do związanej z tematem dyskusji treści, jest nośnikiem mniej lub bardziej werbalnie określonego przekazu emocjonalnego, oddziałującego mocniej na sferę naszych odczuć niż na nasz intelekt, a przez to mającego z jednej strony walor perswazyjny, z drugiej zaś mogącego stanowić próbę ucieczki od tematu i przekierowania biegu dyskusji na tory poboczne. Mimo to nie ulega wątpliwości, że argumenty B₃, B₄ i B₅ są argumentami z rodzaju *ty także*. Spróbujmy rozłożyć je na ich mniejsze składowe.

Argument B_3 – „odezwał się ten co w życiu papierosa do ust nie wziął” – ma składowe dwie – jedną jest oczywiście wytknięcie rozmówcy A, że sam z lubością oddaje się temu, za co krytykuje rozmówcę B i czego mu zabrania będąc jego rodzicem, drugą – pewien prześmiewczy, pokpiwający ton, który w tego rodzaju wypowiedzi wyraźnie uderza nawet w sytuacji takiej jak ta, gdzie mamy do czynienia z wyłącznie pisaną wersją wypowiedzi argumentacyjnej bez wskazówek co do intonacji z jaką została ona wypowiedziana. Zwraca uwagę w tej wypowiedzi, że wykorzystuje ona niedosłowne kanały porozumienia – literalnie jej odczytanie każeby sądzić, że rozmówca A nigdy w życiu nie sięgnął po papierosa i nigdy nie palił, ale przecież z warunków określonych w przykładzie wynika, że rozmówca A jest nałogowym palaczem, a jednak nie odczuwamy nijakiego dysonansu słysząc argument B dosłownie rzecz biorąc sugerujący, że rozmówca A nigdy nie palił i nie pali – można z całą pewnością powiedzieć nawet więcej – nawet gdyby przykład nie zawierał tego krótkiego wprowadzenia w kontekst, świetnie zrozumielibyśmy aluzję zawartą w wypowiedzi B – kwestia tego dlaczego tak się dzieje jest skomplikowanym problemem badawczym podjętym choćby przez Grice’a w jego teorii implikatur konwersacyjnych²², przez wzgląd na swoją zupełną odrębność nie będziemy jej tutaj rozważać, a przyjmijmy po prostu to, co mocą oczywistości narzuca się nam samo przez się, że ów komunikat rozmówcy B, choć literalnie odczytany zawiera informację błędną

²² W 1975 Paul Grice (a właściwie Herbert Paul Grice) ogłosił w swoim przełomowym artykule „Logic and conversation” (1975) niezwykle błyskotliwą teorię – tak zwaną teorię implikatur konwersacyjnych. Publikacja ta wywołała ogromną dyskusję i dosłownie nieprzebrany gąszcz komentarzy – teorii Grice’a poświęcono około bagatela 2 000 000 stron literatury naukowej (Tokarz 2006). Przysłowie mówi, że geniusz tkwi w prostocie – dokładnie tak jest w przypadku teorii implikatur konwersacyjnych – jej ogromny sukces i uznanie wynika z urzekającej prostoty, z jaką teoria ta tłumaczy skomplikowane problemy komunikacji międzyludzkiej. Zdaniem Grice’a konwersacja nie jest niczym innym niż formą współpracy między ludźmi – swoistą kooperacją. o prawidłowym przebiegu tej współpracy decyduje racjonalność kooperujących uczestników, a jeśli ci będą racjonalni, to rzecz jasna ich posunięcia będą przewidywalne. Jeśli jakiś proces jest przewidywalny, to znaczy, że istnieją jakieś reguły, które rządzą jego przebiegiem. Jeśli więc przewidywalne są posunięcia uczestników konwersacji, a są istotnie, to znaczy, że ludzie uczestniczący w dialogu przestrzegają jakichś reguł, których „ludzie muszą się trzymać, jeżeli chcą uchodzić za rozsądnych” (Tokarz 2006). Grice sformułował, a w zasadzie należałoby powiedzieć – odkrył i opisał te reguły. Są to cztery reguły, czy jak nazywa je sam Grice – maksymy (por. Grice 1975): (1) reguła prawdziwości – mów prawdę, (2) reguła informacyjności – przekazuj dokładnie tyle informacji ile potrzeba, (3) reguła rzeczowości – mów na temat, (4) reguła organizacji – mów zrozumiale (Malinowski 2003, Stanosz 2005, Tokarz 1993, Tokarz 2006). Specyfiką tych reguł jest to, że stosowanie się do nich nie jest w zasadzie wynikiem aktu woli nadawcy tudzież odbiorcy, ale prawem przebiegu komunikacji. Naturalnie człowiecza inteligencja z chwilą, gdy pozna teorię implikatur konwersacyjnych może sprowokować różne figle językowe podejmowane świadomie, a przynajmniej pozornie falsyfikujące teorię Grice’a, tym niemniej w standardowych warunkach teoria Grice’a w zadowalającym stopniu sprawdza się, choć nie brak jej rzecz jasna rozwinąć, czy przeformułowań, jak choćby u Jadwigi Puzyninej, Geoffreya Leech’a, Dana Sperbera, czy Deirdre Wilson (por. Gazdar 1979). Nie mamy miejsca szerzej omówić tego ciekawego zagadnienia, zainteresowanych odsyłamy więc do źródłowej pracy samego Grice’a (1975), przeglądowego ujęcia autorstwa Suchonia (2005) i Tokarza (2006) czy propozycji pewnych modyfikacji teorii Grice’a w pracy Gazdara (1979).

względem kontekstu, to rozumiemy aluzję w nim zawartą bez najmniejszych problemów i jest trywialnym stwierdzeniem dla każdej przeciętnie kompetentnej językowo osoby, że w istocie wypowiedź rozmówcy B jest wytknięciem rozmówcy A, że ten sam od lat robi to, czego zaprzestania próbuje wymusić na rozmówcy B. Ów prześmiewczy ton towarzyszący wypowiedzi B może przybierać rozmaity charakter w zależności od tego, jakie dokładnie emocje towarzyszą całej rozmowie. Jako taki jest on istotną składową komunikatu, może bowiem spowodować rozbawienie u rozmówcy, lub publiczności, a może wręcz przeciwnie – wzbudzić agresję i spowodować u nadawcy replikę kiepskiej próby w rodzaju – „co wolno wojewodzie...”, której znacznie elegantszą a zapomnianą dzisiaj formą jest łacińska maksyma *quod licet Iovi non licet bovi* – co wolno Jowiszowi, nie przystoi wołu (por. SJP 2017). Skoro więc jasne jest, że argument B₃ zawiera, wbrew temu co mogłaby sugerować literalnie odczytana forma, wskazanie adresatowi, że sam dopuszcza się tego, za co krytykuje nadawcę, lub czego zaprzestania od nadawcy oczekuje, to możemy stwierdzić, że argument tej postaci jest argumentem *tu quoque*, choć ubranym w cokolwiek bardziej wyszukane językowe szaty.

Argument B₅ ma bardzo podobną strukturę – jest przecież oczywiste, że ojciec który sam pali, w kwestii palenia nie jest dla swojego dziecka wzorem godnym naśladowania, a więc nazwanie w tym kontekście rozmówcę a świetnym wzorem do naśladowania jest, na takiej samej zasadzie jak w przypadku argumentu B₃ i papierosowej „wrodzonej” abstynencji, aluzją czynioną właśnie do tego, że rozmówca a sam nie przestrzega reguł, których przestrzegania wymaga od innych. Argument B₅ zawiera jednak jeszcze jedną informację czytelną kiedy weźmie się pod uwagę właśnie ów kontekst, że jest to rozmowa ojca z synem – argument B₅ dotyczy sprawy wydawać by się mogło naturalnej, a wręcz można by rzec – szlachetnej – że rodzice powinni, przynajmniej na poziomie potocznego rozumienia takich spraw, być dla swoich dzieci wzorami do naśladowania i nawet nie musi w tym przypadku chodzić o sprostanie jakimś górnolotnym, abstrakcyjnym ideałom, tworzonym zwykle arbitralnie, może chodzić o zwykłą pragmatykę wychowania, czy – jak pewnie chętniej określiliby to pedagodzy – metodykę wychowania – otóż wychowanie z pomocą przysłowiowej różgi jest może i skuteczne jeśli rozpatrywać je od strony nakłonienia dziecka do określonego zachowania, tym niemniej proces wychowania winien być spójny by dziecko, czy – ogólniej – wychowanek nie wyrastał w poczuciu zranienia hipokryzją i niespójności – o ileż przecież więcej może osiągnąć nauczyciel, który sam jest szlachetny, od tego który jedynie tej szlachetności wymaga od swoich uczniów – przykład pociąga zawsze bardziej niż puste, teoretyczne i oderwane od codziennej praktyki normy – osoba, która od innych wymaga nie więcej niż od siebie zawsze z natury rzeczy budzić będzie przecież większy szacunek niż taka, która wymaga od kogoś więcej niż od samej siebie – rozmówca B poruszył w argumencie B₅ tę właśnie, mocno czułą strunę, jakby stosując argument *tu quoque* nie tylko wykazał, że a nie stosuje się

do tego, czego wymaga od niego, ale więcej jeszcze – jakby rozliczył swojego ojca ze swego rodzaju opieszałości w spełnianiu rodzicielskich obowiązków, których elementem może nie najważniejszym, ale jednak ważnym niezmiernie, jest dawanie dzieciom nie tylko wskazówek, ale i przykładu własnym zachowaniem. Biorąc ten czynnik pod uwagę stwierdzić musimy, że jest argument *tu quoque* w wersji B₅ mocniejszy od bliźniaczej jemu wersji B₃.

Argument B₄ jest naturalnie również argumentem *tu quoque*, z tym że spośród omawianej trójki – B₃-B₄ jest najdelikatniejszą formą *tu quoque* – zawiera bowiem oczywiście wskazanie rozmówcy, że sam popełnia rzecz, której zabrania nadawcy argumentu, jednak z samej treści, analizowanej dosłownie w jej pisanej wersji, nie wynika, żeby miał mieć zabarwienie ironiczne, nie wydaje się również, żeby miał jakiś podtekst. Rzecz jasna taka wypowiedź może mieć wydźwięk uszczypliwy jeśli tylko zostanie wypowiedziana z odpowiednią intonacją, ale w tej sytuacji trzeba stwierdzić, że na podstawie wypowiedzi w formie takiej jaka dostępna nam jest tutaj, czyli w formie pisanej, nie będziemy mogli wnioskować o intencjach nadawcy, te bowiem mogą być prostolinijne, a przez to argument będzie po prostu wskazaniem, że odbiorca również dopuszcza się tego, za co krytykuje nadawcę, a mogą być równie dobrze sarkastyczne, jeśli argument ten zostanie wypowiedziany na przykład z szyderczym niesymetrycznym uśmiechem.

Argumenty B₆-B₉ to przytoczenia różnych przysłów, które implikują, że odbiorca komunikatu winien jest tych samych grzechów, za które usiłuje rozliczać nadawcę. Każde z przytoczonych przysłów – „jaka mać taka nać”, „nie ulęże sowa sokoła, jeny zaś sowę”, „nie daleko pada jabłko od jabłoni”, „przyganiał kocioł garnkowi” – jest, w kontekście tej rozmowy, niejako wskazaniem, że odbiorca argumentu winien jest wad nadawcy – skoro bowiem odbiorca jest ojcem, a nadawca synem, to istnieje możliwość, że skłonność do zachowania o którym w przykładzie mowa jest odziedziczona albo genetycznie, albo poprzez negatywny wzorzec, jakim był dla rozmówcy B rozmówca A. Oczywiście nie jesteśmy w stanie rozstrzygnąć tego, ani nawet nie próbujemy rozstrzygać, czy rzeczywiście można uznać ojca winnym skłonności syna, czy też nie – tym co nas interesuje, a co zarazem wystarcza by mówić o argumencie *tu quoque* w istocie rzeczy zakomunikowanym za sprawą wspomnianych przysłów, jest to że nadawca argumentu tak naprawdę wytyka odbiorcy, że sam robi tak samo, a jego [nadawcę] krytykuje. Rozmówca B jednak mówi za pośrednictwem tych przysłów nieco więcej – nie tylko pokazuje, że A robi tak samo, ale stawia tezę, że A winny jest tego jak zachowuje się B – to nie stoi oczywiście w sprzeczności z ustaleniem, że argument B jest argumentem *tu quoque*, jedynie prowadzić może do wniosku, że *tu quoque* jest jedną ze składowych tej wypowiedzi – drugą jest przerzucenie odpowiedzialności na odbiorcę argumentu, a przez to nabiera wyraźnie charakteru zabiegu zwanego *retorsio argumenti* – odwrócenia argumentu.

Nim jednak wrócimy do sprawy odwrócenia argumentu i rozważenia, czy w każdym przypadku *tu quoque* będziemy mieli z takim odwróceniem do czynienia, podsumujmy nasze dotychczasowe rozważania następującym spostrzeżeniem – każda wypowiedź argumentacyjna, która da się sparafrazować z pomocą wyrażenia „ty też [robisz tak samo]” lub równoważnego zawiera argument *tu quoque*.

Równoważnych wyrażen jest wiele – „(ty) też [to/tak robisz]”, „(ty) także [to/tak robisz]”, „(ty) również [to/tak robisz]”, „(ty) sam [to/tak robisz]”, etc. – jeśli z pomocą któregośkolwiek z nich da się sparafrazować wypowiedź argumentacyjną, która by takich wyrażen nie zawierała, oznacza to, że jest ta wypowiedź wyrażeniem argumentu *ty także*. Ilustracją tego niech będą poniższe parafrazy dziewięciu omawianych argumentów B₁-B₉ – a dla ścisłości – parafraza rozumiana jest tu, jako dowolna zmiana formy językowej wypowiedzi bez zmiany jej treści.

Przykład 44. Parafrazy wypowiedzi argumentacyjnych B₁-B₉ z przykładu 43.

B₁: *Ty także* palisz odkąd pamiętam – ta wypowiedź z oczywistych względów parafrazy nie wymaga.

B₂: *Też* palisz odkąd pamiętam – wypowiedź tego rodzaju również nie wymaga parafrazy.

B₃: Odezwał się ten co w życiu papierosa do ust nie wziął. = Wypowiadasz się w kwestii mojego życia, a *(ty) sam* palisz całe życie. (Jesteś hipokrytą).

B₄: Mówisz tak, jakbyś sam nie palił. = *(Ty) też* palisz całe życie, a mówisz tak, jakbyś zupełnie nie rozumiał czym jest uzależnienie.

B₅: Masz rację, jesteś dla mnie niedoścignionym wzorem do naśladowania. = *(Ty) również* palisz. Nie jesteś dla mnie dobrym wzorem. (A powinieneś być).

B₆: „Jaka mać taka nać”. ≥ *(Ty) także* palisz. Przesiąknąłem twoim przykładem.

B₇: „Nie ulęże sowa sokoła, jeny zaś sowę”. ≥ *(Ty) sam* palisz. Po Tobie to odziedziczyłem.

B₈: „Nie daleko pada jabłko od jabłoni”. ≥ *(Ty) też* palisz. Biorę z ciebie przykład.

B₉: „Przyganiał kocioł garnkowi”. ≥ *(Ty) również* palisz, a mnie za to krytykujesz.

Oczywiście sformułowane w przykładzie 44. parafrazy nie są jedynymi możliwymi, ponadto w przypadku wypowiedzi B₆-B₉, w których przywołane są przysłowia, parafraza w pełni wierna musiałaby być dość rozbudowana, bowiem przysłowie z natury swojej posiada duży ładunek treściowy – z tej przecież przyczyny chętnie się przysłowiami posługujemy, bo za ich sprawą możemy w kilku słowach wyrazić to, czego wyrażenie z pomocą całkiem potocznego języka, zajęłoby nam co najmniej kilka zdań – stąd też użyty w tych czterech przykładach

symbol \geq , który należy w tym miejscu rozumieć jako – *znaczy co najmniej*: – czyli, innymi słowy rzecz ujmując – wypowiedź argumentacyjna sformułowana przez B zawiera treść uchwyconą w przykładowej parafrazie i może również zawierać inne treści ponad tę wyrażoną po prawej stronie symbolu \geq – jeszcze inaczej mówiąc – by zachować zgodność z definicją parafrazy, jaką przed chwilą przyjęliśmy – po prawej stronie znaku \geq znajduje się ta część parafrazy wypowiedzi argumentacyjnej B, która istotna jest z punktu widzenia analizowanego tu zagadnienia argumentu *tu quoque* – cała pozostała treść nie jest istotna z punktu widzenia naszej analizy, bowiem dotyczy już innych spraw i zjawisk, stąd też została w przykładzie pominięta.

Tu quoque* jako forma *retorsio argumenti

Wróćmy teraz do kwestii odwrócenia argumentu, z którym, jak zaznaczyliśmy wcześniej, być może możemy mieć do czynienia w przypadku argumentu *tu quoque*.

Szymanek w niejednokrotnie przytaczanym na stronicach tej rozprawy Słowniku podaje następującą definicję *retorsio argumenti* – „efektywne wyzyskanie przesłanek, na które powołuje się przeciwnik, lub jego sposobu myślenia ujawnionego w argumentacji do skonstruowania argumentu o konkluzji przeciwnej” (Szymanek 2008a), podobną definicję znajdujemy w artykule Wieczorka (Wieczorek 2016) – jest to klasyczne rozumienie *retorsio argumenti* obecne już u Arystotelesa, któremu wyraz daje również Schopenhauer – z takiego rozumienia *retorsio argumenti* wynika, że jest to zabieg podpadający pod typ *ad hominem* – w *ad hominem* wykazuje się przecież, jak już to mówiliśmy, sprzeczność w poglądach głoszonych przez odbiorcę *ad hominem*, bądź też zarzuca się brak wynikania – *ad hominem* jest argumentem nie ściśle merytorycznym, ale takim, który za punkt odniesienia – chciałoby się powiedzieć – za punkt oparcia – ma argument odbiorcy – podobnie rzecz ma się w przypadku *retorsio argumenti* – jeśli ten zabieg erystyczny ma być, jak chcą tego klasyczne definicje, wykorzystaniem przesłanek przeciwnika do wykazania przeciwnej tezy, do obrony własnych poglądów, a przynajmniej usiłowaniem tego – to w istocie jest przecież *implicite* z fundamentalnych logicznych przyczyn wykazaniem, a ewentualnie usiłowaniem wykazania, że poglądy adresata argumentu są sprzeczne albo przynajmniej niezgodne z tym co tak naprawdę wynika z przyjętych przez niego przesłanek – w tym sensie *retorsio argumenti* jest rodzajem *ad hominem*. Pytanie, czy rzeczywiście *tu quoque*, zgodnie z literaturą również podciągane pod *ad hominem*, może być pod- lub nadtypem *retorsio argumenti*, lub czy zbiory *retorsio argumenti* i *tu quoque* mają niepustą część wspólną.

Żeby mówić o tym, jak mają się wzajemnie te dwa typy zabiegów erystycznych – tu quoque i retorsio argumenti – musimy określić czym dokładnie jest retorsio argumenti. Jak już powiedzieliśmy, jest, w dosłownym sensie, odwróceniem argumentu przeciwnika przeciw niemu. Chciałoby się powiedzieć – „kto mieczem wojuje od miecza ginie”. Wiemy już jaka jest definicja odwrócenia argumentu – jest to wykorzystanie przesłanek adwersarza w taki sposób, by z nich wyprowadzić wniosek przeciwny lub sprzeczny z tezą, której adwersarz ów broni.

Przykładowymi *retorsio argumenti*, jakie przedstawia Szymanek (2008a) są argumenty zawarte w następujących wymianach zdań:

Przykład 45. *Przytoczony przez Szymanaka za Schopenhauerem.*

A: To jeszcze dziecko, trzeba mu pobbłażać.

B: Właśnie dlatego, że jest jeszcze dzieckiem, należy je ukarać, żeby się jego złe przyzwyczajenia nie zakorzeniły.

Przykład 46. *Przytoczony przez Szymanka za Arystotelesem.*

„Pewna kapłanka nie pozwalała swojemu synowi przemawiać na zgromadzeniu ludowym, mówiąc: «jeśli będziesz mówił prawdę, znienawidzą cię ludzie, jeśli będziesz mówił nieprawdę – bogowie». Na to można by odpowiedzieć: przeciwnie, powinienś przemawiać na zgromadzeniu, bo jeśli będziesz mówił prawdę, będą cię kochać bogowie, a jeśli nieprawdę – ludzie”²³.

Wieczorek (Filozofuj 2016) podaje takie przykłady *retorsio argumenti*:

Przykład 47. *Retorsio argumenti (Wieczorek 2016).*

A: Nie możemy kupić tak drogiego samochodu. Mamy za mało pieniędzy.

²³ Przykład ten podpada nawiasem mówiąc pod błąd fałszywej alternatywy, podobnie jak słynny dylemat kalifa Omara, któremu piękny wyraz dał Umberto Eco w swym „Imieniu Róży”, gdzie czcigodny brat Jorge w płomiennym kazaniu rzecze – „powiada się, że pewien wschodni kalif podłożył pewnego dnia ogień pod bibliotekę miasta sławnego, pełnego chwały i pysznego, i że w czasie, gdy tysiące ksiąg płonęło, powiedział, iż mogą one i powinny zniknąć; albo powtarzają bowiem to, co już powiedział Koran, są zatem zbędne, albo zaprzeczają tej świętej księdze niewiernych, są zatem szkodliwe” – by następnie, podejmując temat dalej, sformułować fałszykujący błędną alternatywę kontrprzykład – „Doktorowie Kościoła, a my wraz z nimi, nie rozumiemy w ten sposób. Wszystko, co służy za komentarz i objaśnienie Boskiego Pisma, winno zostać przechowane, albowiem powiększa chwałę owego Pisma; to zaś, co mu się sprzeciwia, nie powinno być zniszczone, gdyż jedynie jeśli będzie zachowane, ten, kto może i ma taki urząd, będzie mógł mu zaprzeczyć według woli Pana i w czasie przez Niego wyznaczonym” (Eco 2007). z fałszywą alternatywą mamy do czynienia w sytuacji, gdy w alternatywie pomija się jakieś jej istotne człony – przykładowo zamiast mówić „x albo y albo z” mówi się „x albo y” – albo gdy błędnie zakłada się o członach alternatywy, że dopełniają się do stosownego uniwersum. Często właśnie *retorsio argumenti* występuje w postaci dylematu, w którym z obu stron alternatywy wyprowadza się przeciwstawne (względem sformułowanych przez adwersarza) wnioski.

B: Właśnie dlatego, że mamy mało pieniędzy, nie możemy sobie pozwolić na kupno auta, które potem będzie się co chwilę psuło.

Przykład 48. *Retorsio argumenti* (Wieczorek 2016).

A: Czas skończyć z tak zwanym bezstresowym wychowaniem! Współczesne życie jest pełne stresujących sytuacji, do których należy młodych ludzi zawczasu przygotować.

B: Właśnie dlatego, że w życiu młodzież spotyka się na każdym kroku ze stresem, nie powinni go jej dokładać jeszcze wychowawcy.

Są to przykłady koronne odwrócenia argumentu, w których wykorzystanie przesłanek przeciwnika w celu wykazania słuszności własnej tezy jest ewidentne.

Weźmy więc teraz pod uwagę najbardziej typowy, omawiany już przez nas, a przedstawiony w przykładzie 42. rodzaj argumentu *tu quoque* – „ty sam przecież palisz odkąd pamiętam” – i zastanówmy się, czy argument tej postaci da się przekształcić do jakiejś postaci *retorsio argumenti*, albo czy może zakłada *retorsio argumenti*.

W takiej formie – „ty sam przecież palisz odkąd pamiętam” – argument ten nie wydaje się dawać szansy na przekształcenie go do postaci ewidentnego *retorsio argumenti* – chodzi tu oczywiście o parafrazę w takim rozumieniu tego słowa, jakie wcześniej podaliśmy – jako zmianę formy językowej w taki sposób, by z pomocą innych środków stylistycznych i układu gramatycznego wyrażała tę samą treść. Skoro wspomnieliśmy o treści, trzeba przyjrzeć się jaka jest treść omawianego *tu quoque* – ściśle rzecz biorąc – jaka treść jest literalnie niepowątpiewalna, a jaka może kryć się za tego rodzaju wypowiedzią w zależności od kontekstu. Literalna treść wypowiedzi argumentacyjnej B jest dosłownie taka, jaka wynika bezpośrednio z uwagi – „ty sam przecież palisz odkąd pamiętam” – oczywistym jest jednak, że w kontekście takiej rozmowy, jaką mamy zilustrowaną w przykładzie 42., reakcja B niesie z pewnością nieco większy ładunek treściowy, przykładowo – „ty [A] sam przecież palisz odkąd pamiętam, więc nie masz prawa zwracać mi uwagi, że nie powinienem tego robić” – możemy tę wypowiedź uznać za niemalże równoznaczną z oryginalną wypowiedzią B, a to za sprawą całego szeregu złożonych zjawisk dotyczących komunikacji potocznej, z jaką mamy tu do czynienia – w komunikacji potocznej powszechne są niedopowiedzenia i bynajmniej nie stanowią one jej wady, o ile naturalnie nie są przyczyną nieporozumień – w analizowanej wypowiedzi argumentacyjnej takim niedopowiedzeniem jest cała druga część przedstawionej kilka linijek wyżej parafrazy tejże wypowiedzi – „(...) więc nie masz prawa zwracać mi uwagi, że nie powinienem tego robić” – dokładnie rzecz biorąc właśnie ta, niewypowiedziana przez nadawcę *tu quoque* treść jest sednem argumentu – figura „ty też” naturalnie jest w *tu quoque* nieodzowna i niepodobna, żeby jej nie było, ale bez owego „dopełnienia” nie ma znaczenia, jest jakby bez-

treściowa, bo siła jej i działanie właśnie na tym polega, że niejako machinalnie pociąga za sobą owo „dopełnienie”, jest z nim (lub każdym podobnym) niejako zrośnięta, by użyć języka logiki – tożsama – na tym właśnie polega mechanizm działania *tu quoque*, że owo zwrócenie uwagi adwersarzowi, że jego samego dotyczy to za co nas krytykuje, z automatu pociąga za sobą przemilczaną zazwyczaj alternatywę konkludującą *ty także* – „więc albo nie masz racji zwracając mi uwagę, albo, jeśli masz rację, jesteś tak samo zły jak i ja” – warto zwrócić tu uwagę na jeden jeszcze aspekt specyficzny w komunikacji potocznej, związany z niedopowiedzeniami, który również tutaj daje się dostrzec – chodzi o rozumowania entymematyczne, czyli takie, których jedna bądź więcej przesłanek zostało przemilczanych (por. Suchoń 2005) – skoro *tu quoque* machinalnie przywołuje na myśl alternatywę – „albo nie masz racji, albo, jeśli masz, to jesteś równie niedobry” – *de facto* zawiera przesłanki niewypowiedziane *expressis verbis*, z których najbardziej ewidentną jest chyba właśnie każdy z członów alternatywy z osobna – pierwszy, zakładający, że adresat argumentu nie ma racji [przesłanka] *ergo* nadawca jest w porządku [wniosek], drugi, przyjmujący, że adresat argumentu ma rację [przesłanka], a zatem zasługuje na krytykę.

To rozwinięcie argumentu B, które zawiera eksplikację przemilczanych konkluzji, nie jest jednak *retorsio argumenti*, a jedynie daniem słownego wyrazu tego, co zostało pozostawione przez nadawcę domyślności odbiorcy. Spróbujmy jednak spojrzeć na ten problem szerzej i wyjdźmy od tego, co twierdzi najpierw odbiorca *tu quoque* – A, a potem dopiero przyjrzymy się jak względem tego ma się wypowiedź B. Punktem zapalnym dyskusji jest wypowiedź A – „przez to, że palisz papierosy jesteś podobny do tych wszystkich na których matka tak się złościła, bo palili pod naszymi oknami. Nie powinieneś palić” – dopiero wzięcie pod uwagę tej właśnie wypowiedzi A pozwala na głębsze i bardziej precyzyjne rozumienie reakcji B, którą do tej pory rozważaliśmy w oderwaniu od będącej jej przyczyną uwagi A. Przede wszystkim, kiedy weźmiemy pod uwagę to, co A najpierw zasugerował B – czyli, że B staje się podobny tym, którzy jego matce zatruwają życie – okaże się, że wypowiedź B nabiera innego jeszcze znaczenia – skoro A sugeruje, że B staje się podobny niejako zgorszycielom dla swojej matki, B w swej replice *tu quoque* nie tylko zwraca uwagę, że krytyka wystosowana przez A w istocie rzeczy dotyczy również samego A, ale pokazuje, że A podpada pod kategorię ludzi, do których zaliczył B i których ocenił tak krytycznie – wydaje się to może nieistotnym przeformułowaniem językowym, które nie wnosi nic nowego i rzeczywiście pod względem samej treści nic nie zostało tu dodane, ale ta zmiana formy językowej, z pomocą której wyrażona jest ta sama treść, uwidacznia pewien szczególny aspekt zabiegu dokonanego przez B – B zmienia kategoryzację zasugerowaną przez A, pokazuje, że z tych samych przesłanek wynika szerszy wniosek niż ten, który wysnuł w swym wypowiedzeniu A. Innymi słowy B pokazuje, że wniosek A jest co najmniej za wąski, a być może po prostu błędny. Spróbujmy wyrazić to

jeszcze ściślej, niech X oznacza zbiór osobników palących i gorszących matkę $B - A$, czyli ojciec stwierdza, że $B \in X$, na końcu zaś dodaje, że B nie powinien tak postępować. Na to wszystko syn odpowiada, że jeśli tak rozumieć zbiór X , to $A \in X$. Taka próba formalizacyjna ukazuje reakcję syna, jako pokazanie, jaki inny wniosek, obok wniosku ojca, wynika z przyjętych przez niego przesłanek, jest więc wskazaniem kolejnej implikacji. Można to już uznać za pewną korektę wniosku, który wyciąga ojciec, korektę według zasady – „jak się powiedziało ‘a’, trzeba powiedzieć ‘b’” – jest to więc może nie tyle pokazanie, że z przesłanek przyjętych przez adresata *tu quoque* wynika wniosek przeciwny niż ten, który on wyciągnął, jak to ma miejsce w przytaczanych w literaturze klasycznych przykładach *retorsio argumenti* i jak wynikałoby z definicji, ale że wynika również inny wniosek a nie tylko ten, który wysnuł adresat *ty także*.

Nasze rozważanie o relacji *tu quoque* i *retorsio argumenti* powinno się więc w tym momencie rozgałęzić by rozważyć dwie alternatywne możliwości – *po pierwsze* możemy badać, czy *retorsio argumenti* da się uogólnić do wyciągania jakichkolwiek nieprzychylnych dla adresata wniosków z jego własnych przesłanek (a jeśli nie jakichkolwiek, to dowolnych merytorycznych, lub dowolnych związanych z kontekstem) – *po drugie* możemy analizować, czy wyciągnięcie innego wniosku (nie przeciwnego wnioskowi adresata i nie sprzecznego z nim) da się podciągnąć pod *retorsio argumenti*.

Druga ewentualność – możliwość podciągnięcia dowolnej innej konkluzji przesłanek adwersarza niż ta, którą wyciągnął on sam, pod *retorsio argumenti* – wydaje się trudna do wykazania. Jest tak z przyczyn fundamentalnych – jeśli mogłaby to być dowolna konkluzja, która wynika z przesłanek adwersarza, mogłaby to być zatem konkluzja nie związana z atakiem adwersarza na nadawcę *tu quoque*, jeśli zaś byłaby z tym atakiem niezwiązana, wtedy byłaby zupełnie chybionym zabiegiem dyskusyjnym i to już bez względu na to, czy dyskusję będziemy pojmować obiektywistycznie, jako zmierzającą do ustalenia prawdy, czy subiektywistycznie, jako służącą przekonywaniu, bo argument zupełnie oderwany od przebiegu dyskusji ani nie przekona, ani tym bardziej nie uzasadni w żaden sposób jakiejś tezy, która stanowiłaby przedmiot dyskusji. Musi to być wobec tego wniosek przynajmniej związany z kontekstem dyskusji i uderzający w adresata – jeśli nie będzie w niego uderzał, to będzie, kolokwialnie mówiąc, argumentacyjnym samobójem, strzałem w kolano. Jeśli natomiast będzie to wniosek jakoś uderzający w adresata, to *de facto* przejdziemy już do warunków pierwszego członu rozważanej alternatywy – czy da się tak uogólnić pojęcie *retorsio argumenti*, żeby podpadał pod nie zabieg wyciągnięcia z przesłanek adresata dowolnego nieprzychylnego dlań wniosku.

Przejdźmy więc do rozważenia pierwszego członu zarysowanej przed momentem alternatywy. Zbadajmy zatem, czy *retorsio argumenti* da się uogólnić do wysnucia jakichkolwiek niewygodnych dla odbiorcy konkluzji z przesłanek przejętych od niego samego (a jeśli nie jakichkolwiek konkluzji, to dowolnych konkluzji merytorycznych, lub dowolnych konkluzji związanych z kontekstem). Przytoczone przez nas, a zaczerpnięte z polskojęzycznej literatury przedmiotu przykłady *retorsio argumenti* mają jednakową strukturę. Powróćmy do symboliki wcześniejszej, gdzie *A*, *B* i *C* oznaczają rozmówców. Struktura tych przykładowych *retorsio argumenti* zakłada za każdym razem, że rozmówca *B* wykorzystuje dokładnie te same przesłanki, które wskazał *A*, i wyprowadzeniu z nich wniosku przeciwnego względem tego, który wyciągnął z nich *A*. Pytanie więc, czy wniosek ten może być przykładowo węższy, albo czy może być niezwiązany z wnioskiem wyprowadzonym przez adwersarza, ale w niego uderzający? Jeśli wniosek będzie niezwiązany z wnioskiem wyciągniętym pierwszej przez odbiorcę argumentu, ale będzie dla niego niewygodny, będzie to znaczyło, że jest albo sprzeczny z jakimiś innymi przekonaniem interlokutora, albo że jest wbrew jego postępowaniu w tej innej kwestii. Jeśli będzie sprzeczny z innymi przekonaniem interlokutora, wtedy będziemy mieli do czynienia w istocie z argumentem *ad hominem*, a to znaczy, że albo *ad hominem* i *retorsio argumenti* nie wykluczają się, albo że *retorsio argumenti* nie może zawierać innego wniosku niż takiego, który jest przeciwieństwem wniosku wyprowadzonego przez odbiorcę. Próżno szukać ostatecznych argumentów, które przemawiałyby za jednym bądź drugim rozstrzygnięciem tego dylematu. By opowiedzieć się za opcją drugą musielibyśmy jednak w sposób sztuczny względem danych literaturowych doprecyzować definicję *retorsio argumenti*, tak by podpadały pod nią tylko przykłady takich argumentów opartych o przesłanki przeciwnika, których konkluzja jest przeciwna lub sprzeczna z konkluzją interlokutora. Ale zabieg taki jest po pierwsze arbitralny i nieuzasadniony ze względu na niemożliwość ostensywnej definicji *retorsio argumenti*, a po drugie gdy przyjrzeć się takiemu ewentualnemu rozwiązaniu baczniej, okazuje się, że choć ów warunek dodatkowy nałożonych na *retorsio argumenti* rzeczywiście doprecyzowuje pojęcie samego *retorsio argumenti*, o tyle nie wyklucza go z zakresu kategorii *ad hominem* – jeśli argument *ad hominem* wychodzi z przesłanek odbiorcy, a to przecież jest istotnie jego cechą dystynktywną, to *retorsio argumenti* siłą rzeczy, bez względu na to, czy będzie zdefiniowane mniej czy bardziej precyzyjnie, jako odwołujące się do przesłanek rozmówcy, będzie argumentem *ad hominem*. Kombinatorycznie rzecz biorąc, moglibyśmy wobec tego doprecyzować definicję *ad hominem* tak, by *retorsio argumenti* do kategorii *ad hominem* nie wpadało, ale to znów byłby zabieg arbitralny, ponadto zaś i przede wszystkim byłoby to działanie błędne metodologicznie – nie mamy bowiem sformułować takich definicji pojęć teorii argumentacji, które dadzą nam w efekcie rozłączne zbiory argumentów, ale raczej przyjrzeć się jakimi w komunikacyjnej praktyce argumentami ludzie

się posługują i starać się stworzyć możliwie wierny ich opis i rekonstrukcję struktury logicznej – zabieg taki, by wysłowić się bardziej ilustratywnie, spowodowałby, że zamiast dostrzec to, co powoli okazuje się być jasne, a mianowicie, że *retorsio argumenti* jest w rzeczywistości w całości formą *ad hominem*, arbitralnie wykluczilibyśmy *retorsio argumenti* z zakresu *ad hominem* ufając przy tym na darmo, że czegoś się dowiedzieliśmy o formach argumentacji. z istoty swojej *ad hominem* jest argumentem, który odwołuje się do przesłanek wziętych od swego adresata, podobnie *retorsio argumenti*, wobec czego, biorąc pod uwagę wyniki powyższych analiz, można uznać *retorsio argumenti* za rodzaj *ad hominem*.

Naszym tutaj zadaniem jest jednak, z racji że rozważamy ów pierwszy człon nakreślonej wcześniej alternatywy, określenie czy da się w taki sposób uogólnić pojęcie *retorsio argumenti*, by nie tylko wyciągnięcie wniosku przeciwnego względem wniosku odbiorcy, ale również wyciągnięcie dowolnego niepomyślnego dla odbiorcy wniosku było rodzajem *retorsio argumenti*, to bowiem ustalenie jest niezbędne dla ustalenia relacji *retorsio argumenti* i *tu quoque*. z przed chwilą przeprowadzonych badań możemy więc wywnioskować, jak powiedzieliśmy, że *retorsio argumenti* jest rodzajem *ad hominem*, stąd dalej możemy wysnuć przypuszczenie, że jeśli uogólnimy we wspomniany przed chwilą sposób pojęcie *retorsio argumenti*, stanie się ono siłą rzeczy co najmniej bliskoznaczne z pojęciem *ad hominem*, a być może wręcz temu pojęciu równoznaczne. Przyjrzyjmy się następującemu przykładowi:

Przykład 49. *Rozmowa dwóch polityków przeciwnych opcji politycznych – polityka lewicy (A) i polityka prawicy (B).*

A: Trzeba podnieść zasiłki socjalne. Istnieje w naszym społeczeństwie grupa ludzi, dla których z różnych przyczyn, często nie będących winą tych ludzi, zasiłek socjalny jest jedynym źródłem utrzymania. Przy obecnej wysokości zasiłku ludzie ci żyją w skrajnym ubóstwie, a to powoduje, że nie czują się częścią społeczeństwa, czują się zepchnięci na margines. Taka sytuacja powoduje powstanie społecznych patologii. Nie stanowimy wspólnoty, a powinniśmy.

B: Ale zwiększenie zasiłku socjalnego może doprowadzić do rozleniwienia ludzi objętych tym zasiłkiem tak, że nie będą oni zainteresowani podjęciem jakiejkolwiek aktywności zarobkowej, bo zasiłek w całości pokryje ich potrzeby.

A: w obecnej sytuacji, przy urągająco niskich zasiłkach, ludzie ci i tak nie są skłonni podjąć pracy zarobkowej, więc to słaby argument.

B: Tylko, że pańska partia w swoim programie zakłada budowanie społeczeństwa obywatelskiego, w którym wszyscy są świadomi swojej odpowiedzialności za społeczny dobrostan. Podniesienie zasiłków z pewnością nie przysłuży się budowaniu ta-

kiego obywatelskiego społeczeństwa i poczucia odpowiedzialności, a raczej doprowadzi do utrwalenia obecnej, jak sam pan zauważył – patologicznej sytuacji.

W przykładzie 49. możemy prześledzić hipotetyczną wymianę zdań między politykami prawicy i lewicy. Reprezentujący lewicę rozmówca A przedstawia pewną propozycję, którą B krytykuje, z tym że, co warto podkreślić, krytykuje w dość szczególny sposób, sam bowiem nie do końca daje wyraz własnym przekonaniom w kwestii zasiłków, że przykładowo chętnie by usunął zasiłki całkowicie, zachowuje więc pewną rezerwę, ciężko stwierdzić jakie ma dokładnie zdanie, wiadomo tylko, że krytycznie odnosi się do propozycji przedmówcy, ale z tego rzecz jasna nie wynikają żadne konkretne wnioski, co do pomysłów partii, której B jest członkiem.

Zwróćmy jednak uwagę na strukturę argumentacji B. B wykorzystuje przesłanki A, zakłada niejako w swym rozumowaniu, że propozycja A o zwiększeniu zasiłków, weszła w życie i przewiduje pewne jej konsekwencje. Konsekwencje te są, gdy B argumentuje po raz pierwszy, negatywne po prostu – B mówi o tym nie zestawiając tych konsekwencji z jakimiś związanymi z A względami, gdy natomiast B argumentuje po raz drugi, wtedy odnosi te same, wspomniane już przez siebie wcześniej, konsekwencje do ogółu poglądów A starając się przy tym wykazać, że rozwiązanie zaproponowane przez A doprowadzi do skutków przeciwnych względem tych, jakie zakłada polityka partii A. z jednej strony moglibyśmy powiedzieć, że mamy tu do czynienia z argumentem *ad hominem*, bowiem wykorzystane zostają przekonania adresata – owszem wykorzystanie to jest dość szczególne, bowiem nie poczynione zostaje wprost, ale pojawiają się pewne czynniki pośredniczące – chociażby B odwołuje się nie tylko do przekonania odbiorcy związanego z podniesieniem zasiłków, ale też do przekonania partii, do której A należy, zakładając przy tym, że A ma w tej kwestii dokładnie takie same poglądy jak jego partia. z drugiej strony, biorąc pod uwagę przebieg całej tej mini-dyskusji, możemy powiedzieć, że B konsekwentnie uderza A jego własną bronią, potocznie mówiąc – odbija piłeczkę. Działa, by użyć metafory, jak jakieś zwierciadło argumentacyjne, odbijające promienie, którym A chciałby B porazić, jak tarcza. Skoro więc, o czym napomknęliśmy chwilę temu, B stara się pokonać A jego własną bronią, to znaczy że dokonuje B swoistego zawrócenia akcji dyskusji, mówiąc innymi słowy – odwraca argument A tak, by przemawiał przeciwko A – owo „odwrócenie argumentu” nie jest niczym innym, jak dosłownie, etymologicznie rozumianym *retorsio argumenti*. Jak najbardziej rozumowanie, które właśnie przeprowadziliśmy jest rozumowaniem etymologicznie przynależnym do tej kategorii właśnie i nie jest wobec tego wolne od jakichkolwiek wad rozumowań tego rodzaju i etymologicznego typu definiowania, z drugiej jednak strony wydaje się w tym przypadku być jednak w jakimś nie zasługującym na pominięcie stopniu warte wzięcia pod uwagę. w ten oto sposób zyskaliśmy przykład argu-

mentacji, którą z jednej strony z przyczyn etymologicznych nazwaliśmy argumentacją *retorsio argumenti*, a która, z drugiej strony, nie nosi ewidentnych, właściwych literaturowym przykładom, znamion tegoż właśnie *retorsio argumenti*, nie jest bowiem prostym wyciągnięciem z tych samych przesłanek przeciwnego wniosku, a przez to możemy uznać, że pokazaliśmy niejako, iż wspomniane wcześniej rozszerzenie definicji *retorsio argumenti* jest możliwe i to nie ze względu na możliwość arbitralnych ustaleń, które by tę nową definicję ustanowiły, ale ze względu na samą specyfikę przebiegu niektórych dyskusji, w których mamy przykłady argumentów z jednej strony podpadających pod kategorię *ad hominem*, z drugiej zaś strony takich, w przypadku których intuicja nasza co do specyfiki argumentów różnego typu nie stoi nam na drodze by te właśnie argumentacyjne zabiegi uznać za nietypowe przykłady *retorsio argumenti*.

Mając jednak na uwadze mankamenty tego rodzaju rozumowań opartych o aspekty etymologiczne i etymologiczne względy biorących za przesłanki, ciągnijmy naszą analizę dalej. Wróćmy więc do źródeł, z których wyszliśmy i przyjrzyjmy się raz jeszcze definicji *retorsio argumenti* – *retorsio argumenti* to, za Szymankiem (2008a) – „efektywne wyzyskanie przesłanek, na które powołuje się przeciwnik, lub jego sposobu myślenia ujawnionego w argumentacji do skonstruowania argumentu o konkluzji przeciwnej” – definicja ta poucza nas o pewnym aspekcie *retorsio argumenti*, o którym do tej pory nie wspominaliśmy, pomijaliśmy go spuszczając nań zasłonę milczenia, a koniecznym jest kwestię tę odnotować – wyżej zacytowana definicja *retorsio argumenti* zawiera w definiensie alternatywę, z której braliśmy wcześniej wyłącznie pierwszy człon, a teraz przyjrzymy się jej członowi drugiemu – ten drugi człon alternatywy mówi nie o oparciu się o przesłanki adresata, ale o przejęciu jego sposobu myślenia – jest to istotne rozszerzenie definiowanego pojęcia z tego względu, że samo pojęcie „sposobu myślenia” jest stosunkowo szerokie, a nie jest przez Szymanka doprecyzowane – pod pojęciem tym może kryć się wiele zjawisk – wyliczmy dwie skrajne możliwości: (1) może to być struktura formalna argumentu – w tym sensie, jeśli argument nadawcy będzie zawierał zgoła odmienne przesłanki od przesłanek jakie obrał sobie odbiorca i, co za tym idzie, doprowadzi najprawdopodobniej do innych wniosków, ale przy tym będzie miał strukturę logiczną identyczną ze strukturą zaprezentowanego uprzednio przez odbiorcę argumentu, wtedy będziemy mogli mówić o *retorsio argumenti* – w sytuacji takiej jednak argument, który konsekwentnie myśląc będzie podpadał pod *retorsio argumenti*, będzie jednocześnie argumentem, który intuicyjnie patrząc nie będzie miał z *retorsio argumenti* wiele wspólnego, tak więc definicja rozminie się w tym miejscu z intuicją, co samo w sobie nie jest oczywiście z logicznego punktu widzenia problemem, intuicja może nas bowiem zawodzić i nie ma w tym nic odkrywczego, wiele wręcz nieporozumień i błędów poznawczych wynika z błędów postrzegania intuicyjnego, jednak w przypadku pojęć z jakimi mamy do czynienia w teorii ar-

gumentacji, to jest pojęć, jak już to powiedzieliśmy, nie dających się określić przez fizyczne ich wskazanie, intuicja jest często jedynym, a przynajmniej kluczowym narzędziem pozwalającym dotrzeć do jakiejś namiastki istoty obiektów, do których pojęcia te mają się odnosić, (2) może to być struktura językowa argumentu i emfaza z jaką odbiorca artykułuje swój argument – w takiej sytuacji nie odnosimy się tyle do sposobu rozumowania, jaki prezentuje odbiorca, co do języka jakim się posługuje, a ewentualnie do emocji, którym argumentując daje – świadomie bądź nie – wyraz – tego rodzaju replika może mieć charakter prześmiewczy, sarkastyczny, czy pokpiwający, bowiem odnosi się do pobocznych, niesprzężonych merytorycznie jakąś istotną nicią powiązań walorów argumentacji – uprzejmość tego typu zabiegów jest sprawą osobnej dyskusji, której nie będziemy podnosić na kartach tej pracy, a trafność rzeczonych zabiegów zależy znacząco od charakteru dyskusji konstytuowanego najczęściej wolą stron biorących w niej udział. Ergo: zabieg dyskusyjny *retorsio argumenti* ma szeroki zakres – może oznaczać proste przechwycenie przesłanek adresata i wyciągnięcie z nich wniosku przeciwnego do wniosku, który wyciąga na podstawie tych przesłanek adresat *retorsio argumenti*, może też oznaczać zapożyczenie struktury niemerytorycznej – przykładowo formy stylistycznej argumentu – w celu przerzucenia *onus probandi*, czyli ciężaru dowodzenia, na stronę adresata. w przypadku trzymającego się ram logicznych *retorsio argumenti* mamy do czynienia z zagranieniem nadawcy, którego merytoryczna wartość da się bronić, zwraca on bowiem uwagę na to, że z przesłanek adresata da się wyprowadzić co najmniej jedna jeszcze, przeciwna wnioskowi adresata, konkluzja. Najczęściej będzie to konkluzja sprzeczna z wnioskami, jakie wyciąga adresat, nie musi tak jednak być – w sytuacji skrajnej może to być dowolna absurdalna konkluzja – gdyby hipotetycznie zbiór przesłanek adresata był sprzeczny, można byłoby uznać wyciągnięcie jakiegokolwiek absurdalnego wniosku z tychże przesłanek, za swoistą erudycyjną akrobację, z pomocą której nadawca puszcza oczko w stronę tych, którym nie brak umysłowej lotności i elementarnej logicznej kompetencji, pozwalającej zrozumieć, że nadawca ów czyni w ten sposób aluzję do owej sprzeczności zbioru przesłanek adresata i nie wprost ją punktuje wyciągając zeń w oparciu o prawo Dunsza Szkota absurdalną konkluzję. Wydaje się istotnie mało intuicyjne takie rozumienie *retorsio argumenti*, jednak przypadek ten podpada pod drugi człon alternatywy zawartej w definicji, ponadto zaś, jakby nie patrzeć, trzyma się ściśle logicznych ram – prawo Dunsza Szkota – przybiera jedynie formę, która czyni argument tak ujęty dostępnym i zrozumiałym tylko dla wybranego grona odbiorców, o ile oczywiście nie zostanie klarownie wyłożone na jakich założeniach się opiera i jaki ma przebieg. Uszczegóławianie definicji *retorsio argumenti* miało by się po pierwsze z meta-założeniem niniejszej analizy, któremu już wielokrotnie dawaliśmy wyraz – że wszelkie definicje formułowane w obrębie teorii argumentacji są z natury rzeczy arbitralne i nie znajdują podstaw rzeczowych, bo przez niemożność ostensywnego wyznaczenia desygnatu

pojęć tej teorii, obiekty o których mowa, są nieuchwytnie dla sztywnych językowych ram, o ile w ogóle istnieją w jakiś sposób odrębnie względem ogółu komunikacji, a przez to nie ma nadto sensu dodatkowe wzmaganie tej arbitralności definicyjnych zabiegów – *po drugie* uszczegóławianie tych definicji niosłoby za sobą potencjalne ryzyko, że o ile zyskamy ścisłe definicje i pojęcia o jednoznacznie wyznaczonych ramach, o tyle pojawią się obszary pośród zabiegów komunikacyjnych, które niby to będą spełniać warunki by stać się argumentami, ale jednak nie będą podpadały pod żadne ścisłe pojęcie reprezentujące konkretny rodzaj argumentu. Ponadto, *retorsio argumenti* może być zapożyczeniem ogólnie pojętej struktury argumentu, już nie logicznej, ale przykładowo językowej, czy stylistycznej, i zwrócenie jej przeciwko odbiorcy. By zilustrować oba aspekty *retorsio argumenti* posłużmy się następującym przykładem:

Przykład 50. *Rozmawia dwóch znajomych.*

A: Według mnie cała tak zwana sztuka współczesna, to jeden wielki chłam. Sam potrafiłbym tak malować. Taką „Kompozycję Nr III. Czerwony, niebieski, żółty i czarny” Pietą Mondriana, sam bym sobie namalował i nie musiałbym płacić za to grubych milionów, a ten szmelc się wystawia jako arcydzieło, że nie wspomnę już o różnych dziwołagowatych pomysłach w rodzaju „Fontanny” Marcela Duchampa... Przecież to jest kpina z inteligencji odbiorcy.

B: Ale może właśnie nie jest najlepiej z tą inteligencją u odbiorców, skoro mają problem zrozumieć twórczość Mondriana, Duchampa, czy Kandinskiego.

A: Jeśli nawet jest tak jak mówisz, to artyści powinni tworzyć dzieła zrozumiałe dla przeciętnego odbiorcy takiego jak ja. To jest jakiś skandal i przejaw sięgającej zenitu bufonady ze strony artystów, że tworzą sztukę której taki zwykły zjadacz chleba jak ja nie jest w stanie zrozumieć.

B: Rozumując w ten sposób możemy powiedzieć, że fizycy poczęli grzeszyć pychą i zamiast pozostać przy prostej i intuicyjnej fizyce Newtona, od Einsteina i jego teorii względności począwszy, po współczesną fizykę kwantową, konstruują teorie, które dla przeciętnego obywatela są totalną abstrakcją, a ich skomplikowane wzory tłuszcza postrzega jak jakieś hieroglify.

Ten przykład obrazuje nam oba aspekty *retorsio argumenti*. Pierwszy, o którym już powiedzieliśmy, został zegzemplifikowany w pierwszej wypowiedzi B – oto A twierdzi, że twórcy współczesnej sztuki dworują sobie z pojętności odbiorców, gdy wystawiają banalne przedmioty czy obrazy bez żadnego znaczenia, jako dzieła sztuki – na co B mu odpowiada, że jest być może wręcz przeciwnie, że właśnie reakcja na współczesną sztukę taka, jaką prezentuje A, powszechna dzisiaj, jest doniosłym świadectwem, że jednak z tą bystrością odbiorców nie

jest najlepiej – jest to dość specyficzny przykład *retorsio argumenti* – w tych podawanych wcześniej układ był dość prosty – z przesłanek adresata wyciągany był przeciwny wniosek – tutaj struktura przedstawia się nieco inaczej – A twierdzi, że jakiś fakt x jest dowodem, że artyści serwują banał, bo nie wierzą w inteligencję odbiorców, a B odparowuje na to, że jest odwrotnie, że właśnie takie podejrzania jakie formułuje A, są dowodem, że rzeczywiście z inteligencją odbiorców nie jest dobrze – upraszczając nieco można sprawę przedstawić tak – A twierdzi, że współczesna sztuka daje informacje o stosunku artystów do odbiorców, a B mu na to odpowiada, że jest odwrotnie, że to stosunek odbiorców do sztuki pokazuje, że aluzje o jakie A podejrzewa artystów, są trafne – jest to struktura odmienna od typowego *retorsio argumenti*, ale zarazem nie można twierdzić, że rozumowanie to nie podpada pod *retorsio argumenti*, jest więc już jako takie przykładem rozszerzającym definicję *retorsio argumenti*.

Drugi aspekt *retorsio argumenti* zostaje zilustrowany drugą wypowiedzią B – przejmuje B w tej wypowiedzi sposób myślenia A – A twierdzi, że artyści wywyższają się tworząc dzieła zbyt trudne dla odbiorcy, a B pokazuje, że rozumując w ten sposób należałoby stwierdzić, że naukowcy również się wywyższają, bo tworzą teorie niedostępne dla przeciętnego człowieka – B nie przejmuje od A przesłanek, ale przejmuje całą strukturę rozumowania – jeśli ktoś formułuje coś zbyt trudnego dla ogółu społeczeństwa, to znaczy, że jest zarozumiały – i pod tę strukturę podkłada inne zmienne – zamiast artystów – naukowców, a zamiast dzieł sztuki – teorie naukowe sugerując absurdalność takiego sposobu myślenia. Rozumowanie takie nosi również znamiona rozumowania *per analogiam* – B na podstawie podobieństwa jakiejś pary obiektów do innej pary obiektów, przyjmuje, że szczegółowe relacje między obiektami w każdej parze są takie same. Wracając jednak do wątku zasadniczego – wspomnianych dwóch aspektów *retorsio argumenti* w przykładzie 50., spróbujmy zrekonstruować szkielet tych rozumowań z pomocą schematów.

Zrekonstruujmy najpierw całą sytuację związaną z pierwszym aspektem *retorsio argumenti*. Tak przedstawia się rozumowanie A:

X jest pozbawiony treści i wartości
Y przedstawia x jako dzieło sztuki
<hr/>
Y sugeruje z-owi – odbiorcy x-a, że jest głupi

Na to B odpowiada w następujący sposób:

Z twierdzi, że x jest pozbawiony treści i wartości
Z nie rozumie x-a
<hr/>
Z jest głupi

Widzimy zatem jak przebiega rozumowanie A, a następnie B. Widzimy również, że w pewnym ograniczonym sensie B wykorzystuje przesłanki, na których oparł się A, w przesłankach mianowicie utrzymuje – „z twierdzi, że x jest pozbawiony treści i wartości” – nie jest to wprost przejęcie przesłanki A, bowiem A twierdzi, że x jest pozbawiony treści i wartości, B natomiast nie twierdzi tego, a jedynie twierdzi, że A uważa, iż x jest pozbawiony treści i wartości. Mamy tu więc pewien problem do rozstrzygnięcia – czy zabieg B można potraktować jako zapożyczenie przesłanki od B, czy też nie – odpowiedź przeczącą możemy odrzucić dlatego, że jednak pierwsza przesłanka rozumowania B nie jest przypadkowa tudzież całkowicie zależna od woli B, ale uwarunkowana tym, co wcześniej powiedział A, mało tego – opiera się ona wprost na treści przesłanki, którą w swoim rozumowaniu przyjmuje A – z drugiej strony stwierdzenie, że B w zapożycza *par excellence* przesłankę A jest przesadzone, bowiem relatywizuje ją i wyraża z pomocą mowy zależnej – nie twierdzi, jak zaznaczyliśmy to chwilę temu, że x pozbawiony jest wartości, ale że A uważa x-a za pozbawionego wartości – niemniej jednak trzeba stwierdzić, że oparł się o istotne składowe rozumowania A. Rozumowanie intuicyjnie rzecz biorąc, jak już to analizowaliśmy, można kategoryzować jako argument *retorsio argumenti*, a wobec tego możemy stwierdzić, że *retorsio argumenti* nie musi przyjmować wprost przesłanek adresata, wystarczy, że w jakiś sposób na nich bazuje, choćby na zasadzie mowy zależnej.

Teraz zrekonstruujmy schemat rozumowania, jakie wiąże się z drugim aspektem *retorsio argumenti*. Schemat (1) wyglądać będzie wobec tego następująco – najpierw A argumentuje:

X tworzy sztukę zbyt trudną dla przeciętnego człowieka	
X jest fanfaronem	

Na to B odpowiada mu według schematu (2):

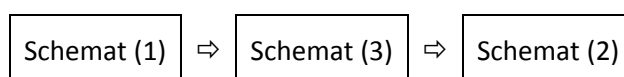
X formułuje teorie naukowe zbyt trudne dla przeciętnego człowieka	
X jest zarozumiałcem	

Oba schematy teoretycznie rzecz biorąc można byłoby uogólnić w schemacie (3) następującego kształtu:

X tworzy y-a zbyt trudnego dla przeciętnego człowieka	
X jest przemądrzały	

Gdzie y oznacza dowolny wytwór człowieka, który podlega lub może podlegać intelektualnej obróbce odbiorcy i interpretacji.

Uogólnienie przedstawione w ostatnim schemacie obiektywnie patrząc nie koniecznie jest uprawnione, jednak można go bronić z tego powodu, że takie właśnie uogólnienie musi przyjmować B formułując swój drugi argument zrekonstruowany w przedostatnim schemacie – jest więc ono w tym sensie zasadne, że jest w istocie rzeczy rekonstrukcją pewnej entymatycznej przesłanki, którą B przyjmuje. Można by więc wobec tego powiedzieć, że B rozumuje w następujący sposób:



Istotnie bez schematu 3 trudno pomyśleć przeprowadzenie implikacji od schematu 1 do schematu 2, a taką właśnie przeprowadza B z pomocą pośredniczącego rozumowania zilustrowanego schematem 3. i to właśnie stanowi słaby punkt argumentacji przedstawionej przez B. Uogólnia bowiem B tak dalece wytwór x-a, że podstawia pod ów wytwór teorię naukową w miejsce dzieła sztuki i zakłada przy tym prawdopodobnie, że przejście takie jest prawomocne – „prawdopodobnie”, gdyż może być i tak, że B świadom jest całkowicie tego mankamentu, ale argumentuje nie po to, by przedstawić racje logiczne za czymś przemawiające, ale po to by pognębić A, zdyskredytować go w oczach możliwego audytorium, lub po prostu przekonać do swoich tez. Nie można jednak pominąć tego wymiaru zilustrowanej schematem argumentacji B, który wprost koresponduje z drugim członem alternatywy w szymankowej definicji – jest mianowicie ten argument przejęciem schematu rozumowania adresata – wspominaliśmy już o tym i potraktowaliśmy rzecz opisowo, teraz zaś została zilustrowana przykładem, który pozwala dokładnie przyjrzeć się temu, jakie procesy na drodze tego zapożyczenia schematu zachodzą – mamy do czynienia z uogólnieniem wnioskowania na podstawie niedostępności intelektualnej wytworu o zadufaniu autora tego wytworu i podstawieniem w miejscu wytworu jednej kategorii, wytworu innej kategorii.

Rozważamy jednak w tym podrozdziale relację *retorsio argumenti* i *tu quoque*, a te rozważania nie rzucają jeszcze wystarczającego światła na to zagadnienie, gdyż poczynione przez nas rozszerzenie pojęcia *retorsio argumenti* nie jest wystarczające, by na jego podstawie uznać, że *tu quoque* może być albo jest po prostu formą *retorsio argumenti*. z drugiej strony wykazaliśmy już połowicznie, że dopatrywanie się cech *retorsio argumenti* w *tu quoque* nie jest pozabawione racji, kontynuujemy wobec tego nasze dociekania.

Abstrahując na moment od omawianego przykładu zastanówmy się jeszcze raz nad całością rozumowania zaprezentowanego przez B – już nie w oparciu o ten konkretny przykład traktujący o sztuce współczesnej, ale w perspektywie *stricte* teoretycznej. w omawianym przykładzie rzeczywiście owo przejście od schematu (1) do schematu (3) budzi wątpliwości, powstaje bowiem pytanie na ile można porównywać działalność artystyczną z działalnością na-

ukową i wytwory działalności na niwie sztuki z teoriami naukowymi, czyli wytworami działalności naukowej. Kiedy jednak oderwiemy nasze myśli od namacalnego konkretności tej sytuacji i podejmiemy rozważanie na wyższym poziomie ujęcia abstrakcyjnego, da się zauważyć, że wątpliwości te zasadne w przypadku dysputy o sztuce tracą swą aktualność z chwilą wejścia na ów teoretyczny pułap analiz – bo choć nie zawsze jest tak, że owo przejście czynione przez nadawcę *retorsio argumenti* jest logicznie rzecz biorąc poprawne, to z pewnością może zdarzyć się tak, że będzie ono trafne i słusznie będzie punktować wadliwość argumentacji odbiorcy.

Rozważmy więc taką sytuację, w której przejście czynione przez rozmówcę B nie budzi zastrzeżeń co do swojej formalnej prawomocności. w sytuacji takiej argument B będzie owszem odbiegał od tematu dyskusji, tym bowiem jest nie to na ile racjonalnie myśli A, ale to czy sztuka nowoczesna ma rację bytu, z drugiej jednak strony będzie adekwatnym wskazaniem niedomagań argumentacji A, jeśli więc dyskusja miałaby służyć zdyskredytowaniu odbiorcy, wywarciu jakiegoś określonego wrażenia na publiczności, albo co najmniej przekonaniu adwersarza, że jest on w błędzie, a najlepiej – żeby przyjął nasze twierdzenie, wtedy argument tej postaci, jeśli spełnia owo kryterium logicznej prawomocności uogólnienia, będzie dobry. Nawet jeśli nie będzie logicznie poprawny, ale będzie skuteczny, będzie można go uznać za argument dobry, nie będzie jednak wtedy argumentem uczciwym. Dobrym argumentem tego rodzaju będzie chociażby ten:

Przykład 51. *Rozmawia dwóch znajomych.*

A: Jestem za tym, żeby wojska amerykańskie zaatakowały tamto reżimowe państwo, w końcu ktoś musi tam zrobić porządek. To jest niedopuszczalne, żeby w XXI wieku państwo funkcjonowało w ten sposób.

B: Jeśli to jest wystarczający powód do rozpoczęcia wojny, to należy stwierdzić, że atak na nas też jest uzasadniony, w końcu na przestrzeni ostatnich paru lat mało komu podoba się funkcjonowanie naszego kraju.

W przykładzie 51. B argumentuje wykorzystując schemat rozumowania A, ale argumentuje już dużo bardziej racjonalnie niż wcześniej. Trzeba jednak zwrócić uwagę na jedną jeszcze kwestię, mianowicie konkluzja do jakiej może dojść odbiorca po wysłuchaniu argumentu takiego jak ten – otóż logicznie możliwym wnioskiem, jaki z dyskusji wysnuje A nie jest tylko i wyłącznie proste przytaknięcie B i rewizja własnych przekonań – równie dobrze może A stwierdzić po prostu, że wadliwe albo jedynie niewystarczające jest jego uzasadnienie poglądów, nie zaś sam pogląd. Nie jest w żadnej mierze odkrywczym stwierdzenie, że z fałszu da się wyprowadzić prawdę, a podważenie poprzednika implikacji, czy przesłanki, nie jest rów-

noznaczne z podważeniem następnika, czy też wniosku. To prowadzi nas do konstatacji ogólnej, wynikającej jak by nie patrzeć już z wcześniejszych analiz, ale teraz jeszcze dobitniej dającej o sobie znać, że *retorsio argumenti* punktuje jedynie jakieś wady w rozumowaniu odbiorcy, a nie unieważnia jego poglądów.

Idźmy jednak dalej i spójrzmy na to zagadnienie w sposób taki – skoro podpada pod kategorię *retorsio argumenti* z jednej strony argument, który wychodząc od przesłanek odbiorcy, doprowadza nas do przeciwnego wniosku, a z drugiej strony argument, który zapożycza by tak rzec model wnioskowania odbiorcy, ale podstawia pod ten model inne dane, to czemu nie miałby podpadać pod kategorię *retorsio argumenti* argument, który, wychodząc jak w pierwszym przypadku od przesłanek adresata, prowadzi do wniosku nie przeciwnego wnioskowi adresata, ale niejako rozszerzającego te wnioski w taki sposób, by pokazać, że ów adresat sam pod swoje własne wnioski podpada. Ostatecznie więc, skoro *retorsio argumenti* polega na takim wyzyskaniu rozumowania adresata, by wynikało z niego, że adresat jest w błędzie, to równie dobrze może polegać na takim posłużeniu się argumentem adresata, by wynikało zeń, że sam adresat pod ów argument podpada. w ten sposób, w pewnych sytuacjach *tu quoque* może być jednocześnie *retorsio argumenti*. Możemy więc sformułować twierdzenie następującej treści:

Twierdzenie 3. Argumenty *tu quoque* są jednocześnie argumentami *retorsio argumenti*, ale istnieją rozumowania *retorsio argumenti* nie będące argumentami *tu quoque*.

Na marginesie warto wspomnieć, że typ *retorsio argumenti* zawarty w drugim członie alternatywy z definicji Szymanka, a więc zapożyczający sposób rozumowania od adresata, jest też specyficznym rodzajem *ad hominem* – nie odnosi się bowiem z jednej strony do poglądów adwersarza w taki sposób by wykazać ich sprzeczność, ale z drugiej strony jest uzależniony od tego, co adresat wygłosił, uderza więc nie w meritum sporu, ale w poglądy interlokutora. Jest to konkluzja rozbieżna ze wcześniejszymi ustaleniami dotyczącymi *ad hominem*, przez co winniśmy rozszerzyć tamte o jedno jeszcze twierdzenie:

Twierdzenie 4. *Retorsio argumenti* jest specyficzną formą argumentum *ad hominem*, w którym nie wykazuje się sprzeczności bądź innej formalnej usterki rozumowania adresata, ale wskazuje się że cały schemat tego rozumowania jest z jakiejś przyczyny wadliwy.

Wydaje się natomiast, że mogą zachodzić pewne różnice stylistyczne w formułowaniu *retorsio argumenti* i *ad hominem* – *ad hominem* akcentuje zazwyczaj sprzeczność, którą wskazuje

u odbiorcy i przybiera formę, która pozwala na takie położenie nacisku – *retorsio argumenti* jest natomiast jakby bardziej teatralne, nie bez przyczyny mówi się o *retorsio argumenti* jako o „błyskotliwej sztuczce” (por. Wieczorek 2016), albo jako o zabiegu „efektownym” (por. Szymanek 2008a) – o ile bowiem w *ad hominem* aspekty stylistyczne nie mają większego znaczenia, o tyle w przypadku *retorsio argumenti* owa „efektowność” ma spore znaczenie. w *retorsio argumenti* częściej będą występowały zwroty, które padły już wielokrotnie w przytaczanych tu przykładach – „przeciwnie”, „jest dokładnie odwrotnie”, „właśnie dlatego, że... to sprawa ma się zupełnie inaczej” – w przypadku klasycznego *ad hominem* częściej będziemy mieli do czynienia z nieco szorstką formą zwrotów takich jak – „przecież uważasz, że...”, „przeczysz sam sobie”. Nie na próżno jednak już we wcześniejszych badaniach pokazaliśmy, że *ad hominem* może mieć, w zależności od swej językowej szaty i intonacji z jaką zostaje wypowiedziany, również prześmiewczy, czy sardoniczny charakter – tego typu zabiegi dodane do argumentu o strukturze *ad hominem* czynią go bardziej efektownym, przez co bliższym *retorsio argumenti*. To nader dobitnie świadczy, że granica między *ad hominem* i *retorsio argumenti* jest płynna.

Osobną kwestią, w kontekście rozważań o *ad hominem* i powyższych ustaleń chyba już oczywistą, a również godną wspomnienia jest, że *retorsio argumenti* może przybierać postać *reductio ad absurdum*, kiedy ów oparty o wyzyskany od adresata schemat argument będzie absurdalny.

Tu quoque jako forma per analogiam

Nadmieniliśmy już wyżej, że w *argumentum tu quoque* da się wykryć cechy charakterystyczne również dla *argumentum per analogiam*. Zagadnienie argumentu z podobieństwa stanowi przedmiot odrębnych badań (por. Szymanek 2008b), w które nie będziemy się jednak teraz zagłębiać i poprzestaniemy na ogólnym zarysowaniu teorii *per analogiam* na podstawie sugestyjnej jej wykładu autorstwa Teresy Hołówki. Jak zauważa Hołówka (2007) – „podobieństwo pomiędzy dwoma typami obiektów, zjawisk, zdarzeń, sytuacji, stanów rzeczy może skłaniać nas do uznania, że co jest prawdą (względnie fałszem) w odniesieniu do jednego z nich, jest również prawdą (względnie fałszem) w odniesieniu do drugiego”. Zauważmy, że jest to charakterystyka argumentu z analogii nieco inna od zasygnalizowanej przez nas wcześniej – stwierdziliśmy bowiem, że argument z analogii to taki, w którym, na podstawie jakiejś wzajemnej relacji między dwoma obiektami, wnioskuje się o zachodzeniu podobnej relacji między parą innych obiektów, o ile obiekty wchodzące w skład tej pary są pod jakimś istotnym względem, do obiektów, które składają się na parę wyjściową. Łatwo jednak spostrzec, że oba ujęcia są *de facto* tożsame – w ujęciu Hołówki bowiem mówi się o dwóch obiektach podobnych do siebie pod jakimś względem i o wnioskowaniu na tej podstawie, że i pod innym względem obiekty te są podobne – możemy przecież jako rozpatrywane w tekście Hołówki obiekty potraktować dwie struktury, z których każda złożona jest z dwóch elementów i jakiejś relacji między tymi elementami, by następnie mówić o wnioskowaniu na podstawie ogólnego podobieństwa struktur (obie składają się z dwóch elementów i relacji) o tym, że relacja w drugiej strukturze jest taka sama, jak w pierwszej (por. Szymanek 2008b). Hołówka swoją charakterystykę argumentu z analogii przykłada taką wypowiedzią – „wiele starszych, zadbanych pań nie lubi, gdy ktoś spoza rodziny zwraca się do nich per «babciu», więc przypuszczalnie i starsi, eleganccy panowie nie są zachwyceni, gdy zostają przez osoby obce nazwani «dziadkami»”. Ilustruje to naturalną konsekwencję przedstawionych dwóch możli-

wych sposobów definiowania argumentu *per analogiam* – a mianowicie, że i dla struktury uproszczonej argumentu, jaką przedstawiła Hołówka i dla tej nieco bardziej złożonej, jaką przedstawiliśmy w toku naszego wywodu, da się przedstawić stosowny przykład realizujący wprost daną strukturę rozumowania. Jednak właśnie takie przedstawienie problemu, jakie powzięliśmy w toku naszych dociekań, prowadzi nas bezpośredni do Przykładu 50., który już wcześniej omawialiśmy pod innym kątem mimochodem wspominając tylko o tym, że nosi on również cechy argumentu z analogii. Tym niemniej obie formy charakterystyki *per analogiam* są trafne i w istocie rzeczy każdy argument *per analogiam* da się przedstawić z pomocą obu struktur.

Podążając dalej za cytowanym tekstem Hołówki możemy wskazać trzy warunki poprawności *per analogiam* – a ściśle – trzy warunki, których spełnienie uprawdopodobnia rozumowanie, „podnosi wagę argumentu” (por. Hołówka 2007):

1. Podobieństwo, na którym zasadza się *argumentum per analogiam* da się wyartykułować i zwerbalizować – argument oparty na podobieństwie nieuchwytnym jest bezwartościowy.
2. Podobieństwo, na którym opiera się *argumentum per analogiam* zachodzi pod istotnymi względami – w przeciwnym wypadku mamy jedynie do czynienia z analogią powierzchowną, która nie może stać się argumentem merytorycznie znaczącym.
3. Nie widać w suponowanej symetrii jakichś fundamentalnych różnic, któryby wagę rzeczzonej symetrii podważały – jeśli da się wskazać takie kluczowe różnice, *argumentum per analogiam* jest merytorycznie bezwartościowy, opiera się tedy bowiem na fałszywej analogii.

Jak dalej zauważa Hołówka – argumenty tego rodzaju zwykle mają formę skrótową i eliptyczną – ładunek treści zawartej *implicite* jest większy od tego co mówi się *expressis verbis* – wobec tego do oceny *argumentum per analogiam* niezbędne są z reguły zabiegi zmierzające do rekonstrukcji wszystkich entymematycznych przesłanek i samej analogii – cech, ze względu na które została przeprowadzona i kontekstu, w którym ją sformułowano. z mocą oczywistości narzuca się nam też w tej chwili spostrzeżenie, które dotyczy w ogóle każdego chyba argumentu, że kwestią odrębną w przypadku *per analogiam* jest sprawa merytorycznej i logicznej wartości argumentu, a odrębną problem jego skuteczności – argumenty *per analogiam* mogą być bardzo skuteczne, ze względu na efektywną ich formę, a przez to będą też wyjątkowo sugestywne i nie nazbyt biegłemu w argumentacyjnym rzemiośle umknąć może, że argument z analogii, z którym właśnie przyszło mu się zmierzyć, nie czyni zadość chociaż części wspomnianych wyżej trzech warunków.

Argumentum tu quoque jest pod pewnymi nie pobocznymi względami podobny do *argumentum per analogiam*, a przynajmniej podobny może być w pewnych przypadkach. w pierwszej kolejności rozważmy ów najbardziej pospolity przykład tak często podawany jako *exemplum argumentum tu quoque*, a dotyczący palenia papierosów. Rozważaliśmy go w Przykładzie 42., w którym ojciec napomina syna, żeby ten rzucił palenie, na co syn odpowiada – „daj mi spokój. Ty sam przecież palisz odkąd pamiętam” – przez co wskazuje na podobieństwo sytuacji w jakiej znajduje się on sam i sytuacji, w której znajduje się ojciec. Wypowiedź syna jest mocno skrótowa i wiele jej składowych pozostaje niewypowiedzianych, jakby pozostawionych domyślności ojca. Możemy domniemywać, że konkluzją argumentu syna jest, że ojciec powinien rzucić palenie, ale równie dobrze możemy rozważać taką ewentualność, w której syn daje ojcu do zrozumienia, że ten nie powinien zwracać mu uwagi, skoro sam pali. Tak więc *implicite* tej postaci wypowiedź argumentacyjna syna zawiera w konkluzji alternatywę i ciężko rozstrzygnąć na podstawie samej tej wypowiedzi, który z członów tej alternatywy miał syn na myśli formułując swoją kwestię. Można wręcz stwierdzić, że ta efektownie przemilczana alternatywa przydaje wypowiedzi argumentacyjnej dodatkowej siły, gdyż za tym minimum słów użytych przez nadawcę kryje się maksimum treści – w przeciwnym wypadku odbiorca miałby wprost wyłożoną konkluzję, w tej natomiast sytuacji uświadomi sobie najprawdopodobniej obie możliwe konkluzje i z jednej strony oboma poczuje się dotknięty, a z drugiej – jeśli będzie chciał odpowiedzieć merytorycznie na ów zarzut – będzie musiał wybrać raczej tylko jedną z opcji jako przyczynek do swojej odpowiedzi – a w takiej łatwo o pomyłkę, szanse bowiem są tylko pół na pół, a gdy jeszcze weźmie się pod uwagę, że syn może zawsze udawać, że miał na myśli człon alternatywy przeciwny niż ten, który za punkt zaczepienia obrał sobie ojciec, wtedy jasnym staje się, że merytorycznie rzecz biorąc sytuacja, w której nadawca *tu quoque* stawia tutaj odbiorcę jest z taktycznego punktu widzenia niewdzięczna. Naturalnie czysto kombinatorycznie możliwa jest odpowiedź w rodzaju – „sugerujesz mi, że sam powinienem rzucić palenie lub, że samemu paląc nie powinienem zwracać ci uwagi – na pierwsze odpowiadam..., a na drugie...” – w odpowiedzi tej odbiorca dałby do zrozumienia, że uświadomił sobie ową alternatywę i z obu ewentualnych zarzutów potrafi wybrnąć, jednak taka wypowiedź przez swą rozwlekłość i dosłowność jest mało zgrabna, będzie więc sprawiać wrażenie niezdarnej w obliczu błyskotliwej repliki syna. Oczywiście będzie logicznie adekwatna względem zarzutu i jeśli syn ma skłonności refleksyjne i analityczne to potraktuje serio taką reakcję nie zwracając uwagi na formę, w jakiej została zaprezentowana, jednak sam w sobie taki zabieg jest dość ryzykowny, bo może zostać odebrany jako niegramotny, a ponadto nieadekwatny względem szybkiego tempa wymiany zdań i w końcu uprzejmością w dyskusji jest zwięzłość, a jeśli każdy z rozmówców będzie chciał rozpatrywać wszelkie możliwe interpretacje wypowiedzi, do których chcą się ustosunkować, wtedy w postępie

geometrycznym, w kilka chwil, dyskusja osiągnie rozmiary i rozległość nie do ogarnięcia w ramach ustnej tylko rozmowy.

Świadomość tej alternatywy zawartej w konkluzji jest nie bez znaczenia dla naszych rozważań na temat relacji argumentu *tu quoque* i *per analogiam*. Rozważmy pierwszy jej człon – ojciec też powinien rzucić palenie. Przypomnijmy, że w omawianym Przykładzie 42. ojciec wypowiada się następująco – „przez to, że palisz papierosy jesteś podobny do tych wszystkich na których matka tak się złościła, bo palili pod naszymi oknami. Nie powinienes palić” – A nie odnosi się do zdrowotnej szkodliwości palenia i nie to czyni punktem wyjścia dla swojej uwagi względem B, ale porównuje B z trefniasiami, którzy nadwerężali spokoju matki rozmówcy B. B swój argument *tu quoque* opiera więc wprost o analogię – jeśli B jest podobno do rzeczonych chłystków przez to, że pali, to i A jest do nich podobny, bo również pali. w takiej wersji argument ten jest logicznie bez zarzutu w tym sensie, że analogia w nim przeprowadzona jest poprawna i wniosek prawomocnie wyciągnięty. A może w ramach pospolitej reakcji przywołać owo słynne „co wolno wojewodzie...” mając na myśli palenie, ale B może teraz konkludować już mocno przerzucając środek ciężkości dyskusji z palenia na przysparzanie matce zmartwień i stwierdzić – „aha, czyli mnie nie wolno palić, ale ty możesz matkę przyprawiać o kolejne siwe włosy, no brawo...” – będzie to już strategiczny majstersztyk, argument emocjonalnie dotkliwy i całkowicie niepomysłny dla odbiorcy, bo kolokwialnie mówiąc – wywróci dyskusję na lewą stronę i postawi odbiorcę w sytuacji, w której to on będzie się musiał wbrew swoim zamierzeniom tłumaczyć. Oczywiście argumentacja tego rodzaju odbiegać będzie od ściśle rozumianego meritum dyskusji, bo już nie będzie traktować o paleniu papierosów przez B, ani nawet nie będzie już dotyczyć palenia papierosów w ogóle, ale będzie dotyczyć przysparzania stresu matce, a wręcz przysparzania go żonie A. Będzie więc odbiegał od meritum, ale trzeba pamiętać, że nie jest on całkowicie frywolnym zerwaniem z tematem, ale zerwaniem opartym o sugestię sformułowane wcześniej przez samego A, a przez to, choć będzie to dalej po prostu odejście od *stricte* merytorycznej dyskusji, zabieg ten będzie bardzo sprytny i dający się bronić w razie ewentualnego zarzutu A o odejściu od tematu. w tym więc sensie i przy takiej interpretacji argumentacja *tu quoque* syna będzie argumentacją *per analogiam*, a ponadto będzie argumentacją mimo pewnego odejścia od tematu racjonalną – przynajmniej w tym sensie, że będzie racjonalną obroną własnego interesu i psychicznego terytorium w zaistniałej sytuacji.

Rozważmy teraz drugi człon zawartej w konkluzji *tu quoque* sformułowanego przez B alternatywy. Jeśli chce dać ojcu do zrozumienia, że nie ma on moralnego prawa zwracać mu uwagi na temat palenia, bo sam pali. Gdyby chcieć rozważyć możliwie wyczerpująco i obiektywnie zasadność tego argumentu, trzeba byłoby wyjść od rozważenia dyskusyjnej jak by nie patrzeć

przesłanki, wedle której, ten kto popełnia jakiś czyn naganny, nie może innych napominać, by występku tego unikali. Analiza taka jednak daleko przekracza ramy tematyczne nie tylko niniejszej rozprawy, ale teorii argumentacji w ogóle, dlatego nie będziemy jej tutaj podejmować, a skupimy się na zagadnieniu samego tylko *per analogiam*, o ile można w tym przypadku o *per analogiam* mówić. Wydaje się jednak, że w sytuacji, gdy B sugeruje A, że nie ma moralnego prawa, by zwracać mu uwagę, nie możemy mówić o argumencie z analogii w dosłownym sensie. Owszem, sytuacja w jakiej jest A jest analogiczna względem tej, w której jest B – obaj bowiem są palaczami – jednak nie mamy tu, przynajmniej na pierwszy rzut oka, do czynienia z sytuacją, w której by rozmówca B na podstawie tego podobieństwa wnioskował o innym podobieństwie. Da się doszukiwać tego rodzaju wnioskowania na dokonując pewnej szczególnej interpretacji wypowiedzi B – otóż wypowiedź ta nie wyklucza, że B chce dać do zrozumienia nie tyle, że A nie ma moralnego prawa oceniać, czy pouczać B, ale że sugeruje następującej postaci symetrię – „ja ciebie nie ganię, więc i ty nie rób tego w stosunku do mnie”. Taka interpretacja jest rzeczywiście logicznie możliwa, wykluczyć jej niepodobna, jest ona szczególnego rodzaju doprecyzowaniem drugiego członu postawionej na początku tego paragrafu alternatywy i jeśli przyjąć taką właśnie wykładnię wypowiedzi B, wtedy jego *tu quoque* jest zarazem *per analogiam*, natomiast w rozumieniu drugiego członu tejże alternatywy dosłownie takim, jakie sugeruje literalne odczytanie sformułowania tegoż członu tego, które wcześniej przedstawiliśmy, wtedy nie możemy mówić o *per analogiam*. Podsumowując więc tę część rozważań o wzajemnej relacji *per analogiam* i *tu quoque* możemy z całą pewnością stwierdzić, że *tu quoque* przynajmniej w niektórych przypadkach posiada istotne cechy argumentu z analogii.

Rozważmy teraz w kontekście *per analogiam* Przykład 50. z rozmową o współczesnej sztuce. Mamy tam do czynienia z dwoma argumentami B, z których pobieżnie oceniając pierwszy wydaje się już na starcie nie mieć nic wspólnego z rozumowaniem *per analogiam*, drugi natomiast wymaga analizy. Zaczniemy od drugiego. Drugi argument brzmi – „rozumując w ten sposób [odniesienie do wcześniejszej wypowiedzi A] możemy powiedzieć, że fizycy poczęli grzeszyć pychą i zamiast pozostać przy prostej i intuicyjnej fizyce Newtona, od Einsteina i jego teorii względności począwszy, po współczesną fizykę kwantową, konstruują teorie, które dla przeciętnego obywatela są totalną abstrakcją, a ich skomplikowane wzory tłuszcza postrzega jak jakieś hieroglify”. Argument ten jest odpowiedzią na zarzut ze strony A, jakoby winą artystów było tworzenie sztuki nazbyt trudnej dla przeciętnego odbiorcy, *eo ipso* ich powinnością – sztuka zrozumiała dla ogółu. To odniesienie się B do sposobu rozumowania A jest nie tylko wskazaniem punktu zaczepienia, wypowiedzi, względem której następująca po tym odniesieniu argumentacja ma być rozpatrywana, ale jest ono również formą sygnalizowanego zapożyczenia sposobu rozumowania. Celowo mówimy tu o zapożyczeniu *sposobu*

rozumowania (a nie – schematu), bowiem osoba B w przykładzie tym korzysta z czegoś więcej niż tylko ze schematu rozumowania (w logicznym sensie) zapożyczonego od interlokutora – rozmówca B korzysta tu z, jeśli nie faktycznego, to przynajmniej założonego przez siebie podobieństwa między obiektami, które podstawia pod ten sam schemat rozumowania – nawet jednak jeśli jest to tylko założenie rozmówcy B, to jest ono poczynione z tego względu, że podobne założenie względem innej pary obiektów przyjął rozmówca A i w tym sensie zapożyczony od odbiorcy jest nie tylko logicznie pojęty schemat, ale i owo przekonanie co do relacji między konkretnymi parami obiektów. Rozmówca B milcząco zakłada, że między *teorią naukową* a *naukowcem*, który ją formułuje jest relacja analogiczna z tą, z jaką mamy do czynienia między *dziełem sztuki* i *artystą*, który je tworzy. Rozmówca B równie dobrze mógłby powiedzieć – „rozumując *analogicznie* możemy powiedzieć, że...”. w tym sensie argument ten jest argumentem z analogii i podpada wprost pod tę charakterystykę analogii wyłożoną wcześniej przez nas, a szerszą względem charakterystyki sformułowanej w pracy Hołówki – charakterystykę, w której mowa o wnioskowaniu na temat relacji między obiektami.

Innymi słowy to ujmując możemy powiedzieć tak – schemat rozumowania ściśle logicznie pojęty zarówno u rozmówcy A, jak i u B jest tu identyczny. A zakłada, że w miejsce zmiennych tego schematu można podstawić *artystę* i *dzieło sztuki*, przesądza tym samym o charakterze relacji między jednym a drugim i o tym co relacja ta mówi na temat pierwszego, a B zapożycza ów ściśle logicznie rozumiany schemat, zakłada że relacja między *naukowcem* i *teorią naukową* jest identyczna z relacją, w której jest *artysta* i *dzieło sztuki*, a przynajmniej wystarczająco do niej podobna, podstawia w miejsce zmiennych schematu wspomniane stałe – *naukowca* i *teorię naukową*, a następnie formułuje konkluzję *analogiczną* względem wniosku A, a dotyczącą *naukowców*, traktującego o *artystach* wykazując jednocześnie w domyśle jej sprzeczność z obiegowymi, oczywistymi przekonaniem. Rozmówca B absolutnie nie musi być przekonany o słuszności założenia A, że gdy ktoś przedstawia jakiś wytwór zbyt trudny dla zwykłego zjadacza chleba, to znaczy, że jest nadętym bufonem, ani nie musi sądzić, żeby prawidłowość taka dotyczyła w szczególności artystów – przeciwnie, może zdawać sobie sprawę z zawodności tego rodzaju wnioskowania tak w jego postaci ogólnej, jak i szczególnej i właśnie tę zawodność chce ujawnić – należy wręcz stwierdzić, że właśnie z taką motywacją będziemy mieli najczęściej do czynienia w przypadku takiej argumentacji, jak argumentacja B w Przykładzie 50.

Kontynuując jeszcze przez moment nasze refleksje dotyczące tego problemu zastanówmy się nad położeniem A i B z punktu widzenia szeroko rozumianej dyskusyjnej taktyki. Argument B jest dość dobry, najprawdopodobniej będzie bowiem łatwo podchwycony przez ewentualną publiczność, a i samego rozmówcę A z pewnością może zaskoczyć i postawić oko w oko

z koniecznością doprecyzowania swojego rozumowania – a to dlatego, że nawet jeśli analogia B jest nie do końca trafna, to jest mimo to chwytliwa i precyzyjnie wycelowana w słabe punkty argumentacji przedstawionej przez A – na tej samej zasadzie na jakiej lepiej będzie postrzegany piłkarz, który bez żadnej motorycznej gracji strzeli gola, od tego który z elegancją w ruchach spudłuje. A naturalnie pojąwszy słabość swojej argumentacji może się z niej wycofać nie wycofując się z bronionej tezy i – jeśli obaj dyskutujący mają ambicje dyskutować na merytorycznie wysokim poziomie i obu im kultura logiczna jest bliska – posunięcie to będzie najlepszym możliwym o ile A znajdzie inny argument wspierający jego pogląd. Tak będzie to wyglądało na przykład w dyskusji akademickiej, na konferencji naukowej. Jednak w potocznej dyskusji – a taka wydaje się mieć miejsce w omawianym przykładzie – zabieg taki może okazać się erystycznym spalonym, jeśli wolno pociągnąć piłkarską *nota bene* analogię – a jeszcze bardziej szkodliwy będzie dla A, jeśli dyskusji przysłuchiwać się będzie przypadkowa publiczność, na które należałoby z jakichś względów wywrzeć dobre wrażenie. Jeśli zatem dyskusja ma charakter nie akademicki, a przykładowo publicystyczny, wtedy należy raczej unikać wycofywania się z obranej argumentacji – chyba, że komuś przyjdzie do głowy taka forma wycofania argumentu, która wywrze na audytorium pozytywne wrażenie – przyznanie się do błędu może być przyjęte bardzo pozytywnie zwłaszcza w sytuacji, w której przeciwnicy w dyskusji perfidnie i na swoje nieszczęście w sposób widoczny dla publiczności starają się świadomość błędu wyprzeć i uciekają się do iście akrobatycznych form argumentacji by przyznania się do błędu uniknąć. Jeśli jednak sytuacja taka nie ma miejsca, wycofanie się z argumentu będzie posunięciem wysoce ryzykownym, a przez to bardziej dla A opłacalna będzie próba doprecyzowania argumentu, tak by wykluczyć możliwość podstawienia pod jego schemat stałych, które uczynią go paradoksalnie kontrprzykładem. Próba taka jednak z dużą dozą prawdopodobieństwa skazana jest na bycie arbitralną *eo ipso* sztuczną, poczynioną jedynie na poziomie metodologii, bez przedmiotowego odniesienia i w oderwaniu od przesłanek natury ontologicznej. Ludzie znajdujący się w położeniu, w jakim znajduje się A po omawianej tu argumentacji B zwykli często mówić – „to co innego”. w sytuacji z Przykładu 50. odpowiedzieliby więc najpewniej coś w rodzaju – „ale nauka to zupełnie co innego niż sztuka”. Przy czym sformułowaniu tego rodzaju zazwyczaj brakuje precyzacji określającej, na czym ta „inność” miałaby polegać. w istocie rzeczy jest bowiem ów argument – „to co innego” – najczęściej jakimś erystycznym zapychaczem marnej próby pełniącym na poły funkcję fatyczną – służącym nierzadko bardziej podtrzymaniu kontaktu i stwarzaniu pozoru argumentacji (por. „argumentacja pozorowana”, Tokarz 2006) niż rzeczywistemu wsparciu wygłoszonej wcześniej tezy. Rozmówcy stwierdzającemu li tylko – „to co innego” – zależy będzie bowiem na pozostaniu w dyskusyjnej grze i daniu sobie czasu do namysłu. A może tu liczyć na to, że w ferworze dyskusji, o ile ta rzeczywiście jest dynamiczna, publiczności, czy adwersa-

rzowi umknie istota sprawy, albo że dadzą się oni zasugerować na tyle ową „innością”, że przyjmą argument bez repliki. Jest to jednak wiara dość naiwna, a argument – „to co innego” – aż prosi się o dopytywanie – „dlaczego co innego?”, „na czym ta «inność» polega?”. Pytanie to w zasadzie ostatecznie rozstrzyga, czy jego adresat (w tym przypadku – A) ma jeszcze szanse się bronić, czy też przegrał spór – choć naturalnie nie rozstrzyga, kto ma rację. A może oczywiście ciągnąć dyskusję mówiąc coś w rodzaju – „nie czepiaj się słówek”, albo „czepiasz się drobiazgów, wiesz przecież o co mi chodzi” – ale to już kolejne puste wypowiedzi bez znaczenia aspirujące do jakiejś formy argumentacji, a sprowadzające dyskusję na manowce czysto erystycznej szermierki nie mającej większej wartości merytorycznej. Jest to rzecz jasna jedna z możliwości dalszego przebiegu dyskusji, może być bowiem i tak, że a nie jest tak intelektualnie cherlawy i wybrnie z sytuacji wskazując dlaczego sytuacja z naukowcami jest jednak inna niż sytuacja z artystami, może być wręcz i tak, że będzie A wytrawnym taktykiem sztuki argumentacji i celowo doprowadzi dyskusję do pytania o rzeczoną „inność”, by błyskotliwą nań odpowiedzią popisowo wytrącić B broń z ręki i przejąć prowadzenie. Tym niemniej sytuacja taka to rzadkość, a ogólnikowe odwołanie się do „inności” z reguły jest symptomem świadomości porażki.

Sprawdźmy jeszcze, czy pominięty wcześniej pierwszy argument B z Przykładu 50. może podpadać pod *argumentum per analogiam*. Brzmi on tak – „ale może właśnie nie jest najlepiej z tą inteligencją u odbiorców, skoro mają problem zrozumieć twórczość Mondrian, Duchampa, czy Kandinskiego”. Pokazaliśmy, że podpada to rozumowanie pod kategorię *retorsio argumenti*, o ile bowiem rozmówca A argumentuje tak – „sztuka nowoczesna nie niesie żadnej treści, a więc artyści kpią sobie z inteligencji odbiorcy” – o tyle B myśli następująco – „skoro odbiorcy uważają, że sztuka nowoczesna nie niesie żadnej treści, to znaczy, że jej nie rozumieją, a jeśli nie rozumieją, to w istocie z ich inteligencją nie jest najlepiej” – i w ten sposób wyciąga niepomyślną dla A i najprawdopodobniej przez niego nie przewidzianą konsekwencję przesłanki, którą A przyjął i na tej podstawie wyciąga wniosek przeciwny względem wniosku A – przeciwny w tym sensie, że o ile A wnioskuje na podstawie sytuacji w jakiej jest współczesna sztuka, że artyści są bufonami i pozerami, a B z *de facto* tej samej sytuacji wyciąga wniosek o tym, że to widzowie (a więc w tym kontekście również A) nie dorośli do odbioru sztuki, problem więc nie leży po stronie artystów i ich dzieł, a po stronie odbiorców i ich intelektualnego, i kulturowego przygotowania do odbioru sztuki. Jest więc argumentacja taka, jaką podaje tutaj B, formą *retorsio argumenti* wychodząc bowiem z tych samych przesłanek prowadzi do przeciwnego wniosku, pytanie czy jest ona również formą *per analogiam*?

Opiszmy dokładnie tę samą sytuację z innej perspektywy, czy też może właściwiej byłoby powiedzieć – przy pomocy innych pojęć, które pozwolą nam pokazać pewną właściwość obu

argumentów – to znaczy argumentu A i argumentu B – która to właściwość do tej pory paradoksalnie mogła pozostać niezauważona. A w swojej kwestii – „według mnie cała tak zwana sztuka współczesna, to jeden wielki chłam. Sam potrafiłbym tak malować. (...) Przecież to jest kpina z inteligencji odbiorcy” – przedstawia swój punkt widzenia. Nie sposób zaprzeczyć, że przez wypowiedź tej postaci może się wydawać A człowiekiem apodyktycznym i niebiorącym pod uwagę, że może być w błędzie, że czegoś może nie wiedzieć, nie rozumieć, bądź po prostu nie dostrzegać. Wypowiedź ta *może* tak brzmieć, acz nie musi. Ostateczny odcień emocjonalny określiłaby w tym przypadku intonacja, jednak i w formie pisanej zawarty jest swoisty komunikacyjny „zawór bezpieczeństwa” – o ile wolno tak się wyrazić – jest nim pojawiająca się na samym początku wypowiedzi relatywizacja – „według mnie” – akcentująca subiektywizm wyrażonego poglądu, a właściwie nie tylko sam subiektywizm, ale również i to, że A jest tego subiektywizmu świadom. Sam natomiast subiektywizm, podkreślony w wypowiedzi, czy też nie, jest całkiem oczywistą właściwością wypowiedzi w tego typu dyskusjach tym bardziej, jeśli dotyczą one wartości, ocen, gustów, czy ściśle – tak jak ta dyskusja, do której właśnie się odnosimy – sztuki i tematów okolicznych. Tak więc A wyraża tu pewną swoją opinię, której przyczyną, jakby nie patrzeć, jest to, że nie A nie rozumiem współczesnej sztuki – być może nie rozumie jej dlatego, że nie ma w niej nic do zrozumienia i jest ona pustą błądą, a być może dlatego, że brak mu kompetencji ku temu – bez względu na to jednak, faktem jest, że A jej nie rozumie i na podstawie tego, zachodzącego przecież w przestrzeni subiektywnej A, niezrozumienia dla nowoczesnej sztuki wnioskuje A o tym, że jest ta sztuka formą kpiny ze zdolność poznawczych jej możliwych odbiorców. Punktem wyjścia jest więc subiektywna perspektywa, punktem dojścia zaś pewna ogólna, aspirująca do miana obiektywności teza. Podobnie rzecz ma się w przypadku kontrataku ze strony B – B również startuje z pozycji swojej subiektywności – z tą jednak różnicą, że w jego przypadku zabieg ten jest w pełni świadomie obranym sposobem rozumowania. Celem tego zabiegu jest wykazanie zawodności metody argumentacyjnej A – wykazanie to jednak jest formą dowodzenia niewprost – B nie wskazuje i nie nazywa usterki formalnej, czy materialnej, któryby jego zdaniem odpowiadała za nieskuteczność argumentacji powziętej przez A, ale pod schemat jakim posłużył się A podkłada inne dające się tu podstawić dane, które będąc materiały opracowywaną przez schemat rozumowania okazują się ów schemat blokować i wskazują tym samym na jego nieskuteczność. Nie musi to być jednak nieskuteczność obiektywna, ale – jak i w tym przypadku – nieskuteczność w ramach subiektywności, do której przecież w rzeczywistości B się odnosi rezygnując z obiektywizowania. w tym przypadku i przy takiej interpretacji sytuacji A nie jest świadom subiektywności swojej perspektywy, B natomiast spostrzega, że rozumowanie A choć pozornie prowadzi do obiektywnego wniosku, jest w istocie rzeczy jeno pewnym pleonazmem wewnątrz subiektywnego dostępu do rzeczywistości danego A i tę subiektywność metodą nie-

wprost ujawnia podkładając pod schemat rozumowania dane zaczerpnięte z własnej subiektywności. Mamy więc tutaj do czynienia z podobieństwem rozumowania następującego rodzaju – A wychodzi od własnej subiektywnej perspektywy i konkluduje, że artyści kpią z inteligencji odbiorców, a B pokazuje, że on mógłby w ten sam sposób wyjść od swojego subiektywnego punktu widzenia i skonkludować, jako mu ten punkt widzenia pozwala, że to nie artyści z pojętności widza kpią, ale to właśnie widz jest nienazbyt bystry, skoro artykułuje tego rodzaju podejrzenia.

Patrząc na sprawę w ten sposób dostrzec możemy dwie ważne cechy argumentacji B – *po pierwsze* jest ona argumentacją o tyle słabą, że sama w sobie jest subiektywna i bardzo uzależniona od kontekstu w jakim pada, nie może służyć jako choćby namiastka dowodu tezy, którą przyjmuje B, *po drugie* zaś – i to w tej chwili jest istotniejsze – rozumowanie B jest symetryczne względem rozumowania A – A wychodzi od swojej subiektywności i stąd wnioskuje, B wychodzi od swojej subiektywności i z niej również wnioskuje, a wniosek ten jest przeciwny wnioskowi A. Symetria jest formą analogii, a świadczy o tym praktyka językowa, która pozwala w niektórych sytuacjach zastąpić słowo „symetrycznie” słowem „analogicznie”. Tak więc rozumowanie to w tym sensie podpada pod rozumowanie *per analogiam*, że jest rozumowaniem symetrycznym względem tego, na które ma być reakcją. By jeszcze uwypuklić ten aspekt możemy nieco przeformułować argument B, tak by bardziej był sugestywny w swej symetrii względem A – B mógłby równie dobrze powiedzieć coś takiego – „nie rozumiesz sztuki współczesnej i masz o to pretensje do artystów podejrzewając ich o pokpiwanie z ciebie, jako odbiorcy – jeśli tak, to równie dobrze ja mógłbym, rozumiejąc tę sztukę i znając się na niej, mieć pretensje do ciebie, że podważasz geniusz twórczy tych artystów i z gorliwością godną paranoika podejrzewasz ich o kpinę, zamiast pokornie pogodzić się z faktem, że brak ci inteligencji, żeby ich sztukę zrozumieć” – wypowiedź w tym kształcie bardzo akcentuje właśnie ową subiektywizację względem osobistej perspektywy argumentującego i komunikuje rozumowanie w rodzaju następującym – „skoro na podstawie subiektywnego wrażenia wyciągasz obiektywny wniosek o artystach, to znaczy, że można z sądu subiektywnego wnioskować sąd obiektywny, a skoro tak, to ja z perspektywy swojej subiektywności mogę obiektywnie wnioskować o twoich deficytach intelektualnych, bo z mojego punktu widzenia tak właśnie może to wyglądać”. Argumentacja taka nie jest rzecz jasna ściśle merytoryczna, siłą rzeczy i na mocy własnych swoich warunków i schematu jest subiektywna i relatywna w tym sensie, że jest *ad hominem*, ale nie przesądza to o jej bezwartościowości, bowiem dyskusja by mogła być uczciwa i merytorycznie wartościowa, musi trzymać się pewnych kanonów, które z kolei są w jakiejś mierze obiektywne, ale w jakiejś mierze również zależne od ustaleń między dyskutującymi – na co mogą sobie pozwolić, a na co nie – i w tym przypadku mamy do czynienia z pewną dyskusyjną dygresją, to fakt, ale jest to dygresja która

nie wprost porusza kwestię granic argumentacji, jakie sobie w dyskusji wytyczamy – B pokazuje w ten sposób, że zbytnia subiektywizacja argumentacji mocno zawęży przestrzeń intersubiektywności, bez której dyskusja nie ma racji bytu, a przez to sama dyskusja, wbrew pozorom, jakie może stwarzać, okazuje się tracić sens. Jest więc to argument *per analogiam* o fundamentalnej wadze nie względem przedmiotu sporu, ale formy sporu.

Tu quoque* jako forma *ad personam* i *ad baculum

Wcześniej omawialiśmy *argumentum ad hominem* analizując jego charakterystykę wieloaspektowo, pod wieloma kątami i z wielu punktów widzenia – przyglądaliśmy się *ad hominem* między innymi z perspektywy *argumentum ad personam* i *argumentum ad baculum* spostrzegając następnie, że może *ad hominem* mieć pewne cechy argumentów personalnych i tych odwołujących się do agresji czy to słownej, czy wprost zastraszających i strachem usiłujących wymusić u odbiorcy określoną zmianę przekonań. Ponieważ *tu quoque*, jak pokazaliśmy, jest formą *ad hominem*, a z drugiej strony zgodnie z literaturą (Indrzejczak, Promińska 2016) jest też określany mianem argumentu personalnego, warto przyjrzeć się również *tu quoque* w tym ujęciu i prześledzić bardziej szczegółowo relację między *tu quoque* a *ad personam* i jak się zdaje analogiczną relację między *tu quoque* a *ad baculum*.

Indrzejczak i Promińska (2016) zauważają – „w szczególny sposób *argumentum ad personam* jest reprezentowane w zabiegu zwanym *tu quoque* (ty także)” – i dalej wyjaśniają – „(...) w argumentacji tego typu zwracamy uwagę na sprzeczność lub – co najmniej – na znaczący dystans występujący między zachowaniem a głoszonymi poglądami, co sugeruje, że albo zachowanie to nie jest takie złe, albo osoba krytykująca nie ma moralnego prawa tego czynić. Wydaje się, że argumenty tego typu są zasadne, jednak w wielu wypadkach należałoby poczynić rozróżnienie pomiędzy głoszonym przekonaniem a niezgodnym z nim zachowaniem. Ludzie często wyznają i propagują bardzo wymagające systemy zasad, którym trudno sprostać, w tej sytuacji kwestionowanie wagi takich zaleceń na podstawie zachowania propagatora nie wydaje się słuszne. Dowcipnie podsumował to pewien etyk, który w odpowiedzi na zarzut, że «źle się prowadzi» stwierdził: «a czy ktoś widział, żeby drogowskaz szedł drogą, którą wskazuje?»”. Jest więc zgodnie z literaturą *tu quoque* formą argumentu personalnego, uważano w tekście również pewną zasadność tego rodzaju argumentacji.

Biorąc pod uwagę zakres argumentów – czy ogólniej – posunięć dyskusyjnych, na które da się reagować argumentem *tu quoque*, można stwierdzić, że da się pomyśleć *tu quoque* będące albo formą nie tylko podręcznikowych przykładów *ad personam* ale i wcześniej przez nas omawianego szczególnego przykładu *ad personam*, gdzie zamiast wytknięcia adwersarzowi wady, wskazuje się na jakąś jego zaletę – przykładowo – „jesteś tak inteligentny, na pewno doskonale zdajesz sobie sprawę, że zagranie twojego szefa było poniżej pasa, ale rozumiem twoje położenie, w końcu to twój szef”. *Tu quoque* jest bowiem *par excellence* próbą pokonania przeciwnika jego własną bronią. Jeśli interlokutor użyje przeciw nam personalnego przytyku zarzucając nam głupotę, wtedy stosując *tu quoque* jego samego nazwiemy głupcem. Ale równie dobrze, jak w przypominanym właśnie przykładzie *ad personam*, gdzie adwersarz posługuje się nie wadą ale zaletą naszą i z niej próbuje wyzyskać argumentacyjny potencjał, może być tak, że stosując *tu quoque* będziemy wytykać rozmówcy jakąś jego zaletę. Możemy więc *tu quoque* użyć w odpowiedzi na manipulacyjne wytknięcie nam naszych talentów – na powyższy przykład można by odpowiedzieć choćby coś w rodzaju – „ty też jesteś inteligentny, powinieneś więc świetnie rozumieć, że mój szef nie wycofał się z uzgodnień z powodu jakiegoś kaprysu, ale dlatego, że wasza firma zaczęła robić nielegalne interesy”. Generalnie przyjmuje się w teorii argumentacji, że argumenty personalne są niestosowne. Pokazywaliśmy wcześniej, że możliwa jest jednak w jakichś skrajnych przypadkach obrona tego rodzaju argumentacji. Jeśli więc *tu quoque* jest reakcją na taką szczególną formę ataku personalnego, wtedy samo *tu quoque* będzie argumentem dającym się bronić. Ma tu zastosowanie przechodniość.

Podobnie jak i w innych formach argumentacji *tu quoque*, tak i tutaj z perspektywy jej personalnego charakteru, nie bez znaczenia jest forma językowa, w jakiej argument zostanie zaprezentowany. Standardowe sformułowania – „ty także”, „sam tak robisz”, „ty też”... – zwracają odbiorcy argument tej dokładnie tego samego kalibru, działają jak zwierciadło płaskie – formą *tu quoque* będą jednak również argumenty postaci – „spójrz na siebie” – jak choćby w takiej rozmowie:

Przykład 52. *Rozmawia dwóch znajomych.*

A: Telewizja nagłośniła parę spraw księży pedofilii, a ty zaraz myślisz, że Kościół to przechowalnia zbrodniców. Żałosny jesteś.

B: Ja jestem żałosny? Spójrz na siebie.

w tej wymianie zdań *tu quoque* przyjęło formę argumentu „spójrz na siebie”. Owo „spójrz na siebie” wydaje się sugerować A coś więcej niż tylko – „A, ty sam jesteś żałosny” – „spójrz na siebie” zdaje się imputować A, że jeśli nawet B jest istotnie żałosny, to A jest bardziej żałosny

– A zatem argument „spójrz na siebie” jest mocniejszą formą argumentowania od *klasycznego tu quoque*. Można byłoby wobec tego potraktować argument oparty o schemat „spójrz na siebie” potraktować jako osobną formę argumentacji, będącą jawnym dolewaniem oliwy do ognia, podgrzewaniem niemerytorycznych nastrojów dyskusji. Jednak to zwierciadlane działanie „spójrz na siebie” jest niepowątpiewalne, o ile więc jest ono cechą dystynktywną *tu quoque*, o tyle „spójrz na siebie” będzie formą *tu quoque*, z tym że, posługując się tą optyczną metaforą, o ile *tu quoque* jest zwierciadłem płaskim, o tyle „spójrz na siebie” jest zwierciadłem wklęsłym, czyli powiększającym. Zwierciadło może mieć również powierzchnię wypukłą – wtedy będzie pomniejszać obraz. Wydaje się, że wpośród argumentów *tu quoque* nie znajdziemy analogonów zwierciadeł wypukłych, te bowiem pomniejszają obraz w odbiciu jakiego tworzą, a nie wydaje się iżby pożądanym przez jakiegokolwiek nadawcę argumentu było odpowiedzieć adwersarzowi argumentem słabszym od argumentu, do którego nadawca ów chce się ustosunkować. Rozważmy jednak taki przykład:

Przykład 53. Rozmawia dwóch znajomych.

A: Karol, musisz wzmocnić te półki, jeśli chcesz na nich trzymać wiadra z farbami.

B: A co ty mi będziesz opowiadał, ostatnio tak trzymałem i nic się nie stało.

A: To się ciesz! Przecież jak to runie, to cię zabije.

B: Skoro nie chcesz mi pomóc w magazynie, to weź mi chociaż nie przeszkadzaj w robocie i najlepiej się nie odzywaj. Jakbyś taki był w te klocki dobre, to bycie nie wywalili z technikum.

A: Odczep się ode mnie. Sam nigdy orłem z fizyki nie byłeś, a teraz zgrywasz bohatera.

Ostatnia wypowiedź A w tej konwersacji jest argumentem *tu quoque* – „sam nigdy orłem z fizyki nie byłeś” – jednak w tym kontekście nie koniecznie musi być ona wytknięciem rozmówcy B, że nie jest lepszy od A. Wyobraźmy sobie, że B w przeciwieństwie do A skończył technikum. Wtedy A może zdawać sobie sprawę z własnych niedostatków w tym względzie, ale jednocześnie być świadom, że B pomimo formalnych kwalifikacji, też nie jest szczególnie kompetentny – A może więc sądzić, że choć B istotnie jest bardziej od niego kompetentny, to jest mimo to niewystarczająco kompetentny, żeby wypowiadać się w temacie w sposób rozstrzygający i taka myśl może przyświecać mu, gdy formułuje swój argument. Argumentacja tego rodzaju jest przykładem *tu quoque* przepojonego swego rodzaju pokorą, która jednak nie usuwa trzeźwości namysłu w cień – „istotnie jesteś może bardziej kompetentny w tej dziedzinie, ale sądzę, że niewystarczająco kompetentny, by się tym zająć”. Bardziej przemawiającym do wyobraźni obrazem ilustrującym ten problem będzie może obraz zuchwałej pielęgniarki, która próbowałaby przeprowadzić operację na otwartym sercu i salowej, która zwraca jej uwagę, że nie powinna tego robić – pielęgniarka w odpowiedzi na przestrożę sa-

lowej odpowiada – „a co mi tu pani będzie opowiadać, pani żadnego wykształcenia nie ma, a ja skończyłam szkołę pielęgniarzką” – na to salowa może, jeśli wykluczmy sytuację jakiegoś samorodnego geniuszu pielęgniarki, może zasadnie odpowiedzieć – „faktycznie, zna się pani na medycynie lepiej niż ja, ale obie znamy się niewystarczająco by podejmować się cokolwiek ponad wyznaczone nam w tym szpitalu obowiązki”. Argumentacja tej postaci nie jest rzecz jasna książkowym przykładem *tu quoque*, ale posiada pewne jego rysy, a działa właśnie na zasadzie podkreślenia swojej małości i uznaniu kompetencji przeciwnika, przy jednoczesnym wskazaniu, że granice tych kompetencji w przypadku nadawcy czy kompetentniejszego odbiorcy są i tak niewystarczające by o czymś rozstrzygać albo decydować. w takim przypadku *tu quoque* odbija pewien zasadny przytyk personalny ograniczając jego siłę. Jest więc też argumentem personalnym, choć – przynajmniej w omawianej tutaj sytuacji – zasadnym.

Analogicznie, czego nie trzeba już chyba szczegółowo analizować, będzie *tu quoque* argumentem *ad baculum*, jeśli w odpowiedzi na taki argument zostanie użyty – przykładowo, jeśli ktoś straszy nas – „albo zrobisz jak mówię, albo oberwiesz” – a my odpowiemy mu – „w przypadku ewentualnej bójk, to raczej ty powinieneś się bać o swoje zdrowie” – wtedy nasza argumentacja będzie argumentacją *tu quoque* będącym jednocześnie ewidentnym *ad baculum*.

Prawomocność, racjonalność i logiczna poprawność *tu quoque*

Rozważyliśmy szczegółowo czym jest argumentacja *tu quoque* i jakie jest jej miejsce w panoramie różnych typów argumentów. Zastanówmy się teraz nad kwestią fundamentalną – na ile zasadnym, racjonalnym i logicznym argumentem jest argument *tu quoque*. Tematykę względem tego problemu pokrewną, podejmowaliśmy już na stronicach tej pracy, przypomnijmy rzecz pokrótce. Ocena argumentu nie jest sprawą jednoznaczną, nie ma bowiem jakiegoś jednego wyróżnionego kryterium, względem którego moglibyśmy argumenty oceniać. Argumentacja jako taka jest zjawiskiem ściśle powiązanim ze zjawiskiem dyskusji. Dyskusji dotyczą jednak te same problemy. Zasadniczo możemy wyróżnić dwa bieguny między którymi dyskusja jest rozpięta i między którymi oscyluje – jednym jest dojście do prawdy, drugim – przekonanie przeciwnika. Argument będąc podstawowym, jeśli nie jedynym, narzędziem, którym posługujemy się w dyskusji może być więc siłą rzeczy badany z perspektywy każdego z owych biegunów z osobna. Jest argument swego rodzaju *spiritus movens* dyskusji, dzięki argumentom dyskusja się toczy i to argumenty wyznaczają jej przebieg i kierunek – jeśli są merytoryczne, dyskusja jest merytoryczna – jeśli są emocjonalne, dyskusja jest emocjonalna – to argumenty zatem decydują, w stronę którego z dwóch wspomnianych biegunów przesunie się środek ciężkości dyskusji. Dyskusja jest więc jakąś formą interakcji między różnymi argumentami. Zatem cele stawiane dyskusji mogą być rozmaite i konieczne jest wzięcie ich pod uwagę przy ocenie argumentacji mającej miejsce podczas dyskusji. Rzetelna ocena argumentu to ocena, która będzie zdawać sprawę z tego, jak argument spełnia swoje zadanie perswazyjne i jak swą funkcję logiczną. Taka też być winna ocena argumentu *tu quoque*.

Tu quoque powszechnie zaliczany jest do błędów logicznych (Govier 1980). Zarysowując ogólnikowo temat możemy już na starcie w związku z powyższym rozbić tę ocenę na dwa za-

sadnicze wątki – z jednej strony będzie to perswazyjny aspekt *tu quoque*, z drugiej – jego logiczna zasadność. Wątek perswazyjny rozpada się jeszcze na dwa podwątki – w zależności od tego, czy dyskusja toczy się w obecności jakiegoś audytorium, czy wyłącznie między dwiema osobami lub grupami. Jeśli mamy do czynienia z dyskusją między dwiema osobami lub grupami, wtedy perswazyjność argumentu może być mierzona tylko i wyłącznie tym i względem tego określana, na ile argument ów przekonał adwersarza, czy grupę adwersarzy. Jeśli dyskusja toczy się w obecności jakiejś publiczności, wtedy można oczywiście mówić o tym na ile argumenty jednej strony wpływają na drugą stronę, ale w dyskusji takiej najczęściej chodzi nie o to, by przekonać adwersarza, ale by zjednać sobie publiczność i ocena perswazyjnego efektu, jaki argument skierowany do adwersarza wywiera na publiczności stojącej z boku, musi tę publiczność brać pod uwagę. Tak rzecz się ma, gdy mamy do czynienia z realnymi dyskusjami i koniecznością oceny wykorzystanych w nich argumentów. Ramy tej pracy zakładają natomiast rozważania teoretyczne, a gdy pozostajemy w ramach teoretycznych możemy, jak czyniliśmy to wcześniej, upraszczać sytuację i posługiwać się wyidealizowanym modelem dyskusji między dwiema osobami – przyjmujemy perspektywę nadawcy badanych argumentów, a osobę do której są one kierowane nazywamy adresatem, odbiorcą, adwersarzem, interlokutorem, bądź rozmówcą. o audytorium wspominamy tylko wtedy, gdy to bezwzględnie konieczne. o ile bowiem w realnej dyskusji reakcje adwersarza i audytorium mogą się różnić – adwersarz może być przekonany, że dyskusję wygrywa, choć w oczach publiczności przegrywa ją – z teoretycznego punktu widzenia można jednak dla większości przypadków założyć, że spektrum możliwych reakcji adwersarza i spektrum możliwych reakcji audytorium jest podobne, z tą tylko różnicą, że adwersarz w sposób czynny może swoim reakcjom dać wyraz w toku dyskusji i przez to jest w możności by wpływać na bieg dyskusji, podczas gdy audytorium jest tej możliwości pozbawione i może jedynie przyglądać się przebiegowi wymiany poglądów ważąc na własny użytek argumenty stron.

Wróćmy do diskutowanych już argumentów dotyczących palenia i posłużmy się takim przykładem:

Przykład 54. *Rozmawia lekarz (A) z pacjentem (B).*

A: Powinien pan rzucić palenie. Papierosy są szkodzą zdrowiu.

B: A pan doktor sam pali całe życie.

W przykładzie tym B replikuje w znany nam już doskonale sposób – jest to podręcznikowy przykład *tu quoque*. B zwraca uwagę, że A podejmuje działania, których zabrania albo których zaprzestanie sugeruje rozmówcy B. Argument tej postaci wydaje się mało merytoryczny. Skoro bowiem mamy do czynienia z rozmową lekarza z pacjentem, można przypuszczać, że za-

istniały jakieś okoliczności wynikające z kondycji biologicznej pacjenta, które w sposób nagły wskazują, że dobrym dla pacjenta rozwiązaniem byłoby rzucenie palenia – przykładowo pacjentowi chorującemu na astmę palenie bynajmniej nie sprzyja i w takich okolicznościach lekarz tym prędzej zasugeruje pacjentowi rzucenie palenia. Rozumowanie A jest oparte o rzeczowe przesłanki – wiedzę na temat stanu zdrowia pacjenta i wiedzę na temat wpływu palenia tytoniu na zdrowie, na tej podstawie formułuje konkluzję, którą jest sugestia, by B zaprzestał palenia. Rozumowanie A, biorąc pod uwagę obecną wiedzę medyczną, jest w zasadzie nie do podważenia, a ma po prostu rację – papierosy szkodzą zdrowiu i B powinien podjąć walkę z nałogiem, zwłaszcza jeśli istnieją jakieś bardziej szczegółowe obok ogólnomedycznych wskazania by dał sobie z paleniem spokój. Rozumowanie A jest jednak w istocie rzeczy entymematem, bowiem milcząco zakłada, że rozmówcy B zależy na własnym zdrowiu – założenie takie jest całkowicie zdroworozsądkowe w najlepszym tego słowa znaczeniu i prawdziwe, jeśli tylko wykluczmy doświadczających myśli samobójcze osób pogrążonych w głębokiej depresji. Nie ma ono w istocie znaczenia w naszych analizach, bowiem B nie podejmuje dyskusji z tym założeniem, przeciwnie – odwracając argument sam zakłada to samo w stosunku do A – że rozmówcy A też zależy na własnym zdrowiu.

Wszystko zależy teraz od tego, jak określimy temat dyskusji – jeśli tematem dyskusji jest zdrowie pacjenta i działania, jakie musi podjąć, jeśli troszczy się o swoją kondycję, wtedy argument sformułowany przez B jest chybiony, gdyż dotyczy sprawy nie mającej znaczenia z punktu widzenia tematu dyskusji. Może jednak być tak, że dyskusja dotyczy nie konkretnie pacjenta, ale ogólnie uwarunkowań zdrowotnych – wtedy argumentacja B da się bronić, bowiem na mocy maksym Grice’a komunikat A nie spełnia kryteriów i nie zawiera pełnej informacji, a ciężko pomyśleć w tym kontekście sytuację, w której ten komunikat byłby racjonalny, a zatem jako niepełny może zostać całkowicie zasadnie uzupełniony przez rozmówcę B – A bowiem twierdzi, że B powinien rzucić palenie, a B jedynie doprecyzowuje, że A też powinien, wskazując, że z przesłanek przyjętych przez A wynika wniosek szerszy niż ten, jaki A wysnuł – tytułem niewielkiej dygresji warto wspomnieć, że wskazanie to bezdyskusyjnie przywodzi na myśl *ad hominem* i *retorsio argumenti*. Powstaje więc pytanie, czy precyzacja jest logicznym zabiegiem dyskusyjnym – może być ona czyniona z zamiarem podważenia wiarygodności adresata i jako taka będzie zabiegiem *stricte* erystycznym (por. Kochan 2005), ale nie można jej w opisanej sytuacji odmówić zasadności, jest bowiem celem wskazaniem pewnego niedomogu natury logicznej, a przynajmniej pragmatyczno-logicznej, po stronie odbiorcy. Wiele zależy w takiej sytuacji od formy w jakiej wyrażone zostanie w tym kontekście *tu quoque* – podstawowa forma z jaką mamy do czynienia w Przykładzie 54. jest stosunkowo bezpośrednia i bezpardonowa, może więc zostać odebrana, jako cechowana odcieniem sub-

telnej napaści na adversarza. Może przyjąć jednak postać łżejszą, nieco ironizującą ale zarazem dowcipną, tym bardziej jeśli zostanie wyartykułowana w tonie żartu:

Przykład 55. *Rozmawia dwóch znajomych.*

A: Palenie szkodzi zdrowiu, powinienesz to rzucić.

B: Nie tylko ja.

W Przykładzie 55. i pod koniec wcześniejszego omówienia zmodyfikowaliśmy już w pewnym stopniu kontekst, w jakim przebiega dyskusja – zmodyfikujmy ten kontekst jeszcze bardziej.

Przykład 56. *Rozmawia prawnikiem (A) z pradiadkiem (B).*

A: Dziadku, powinienesz rzucić palenie, to szkodzi zdrowiu.

B: Tomek, przeciez ty sam palisz od gimnazjum, myslisz, że tego nie widzę.

Analizowany wprost ten przykład nie różni się nadto od poprzednich, jednak kluczową rolę odgrywa tu kontekst, który daje szanse na obronę racjonalności *tu quoque*. Należy przy tym pamiętać, że w tego typu sytuacjach komunikacyjnych mamy powszechnie do czynienia z entymematami (por. Suchoń 2005), podobnie w tej sytuacji – w kolejnych przykładach znaczenie przemilczanych okoliczności i przesłanek, która przynajmniej z czysto teoretycznego punktu widzenia mogą być brane pod uwagę, będzie jeszcze wzrastać.

O ile więc struktura samych wypowiedzi A i B w Przykładzie 55. nie różni się w istotny sposób od struktury wypowiedzi A i B z Przykładu 56., o tyle kontekst i potraktowanie wynikających z niego zdań jako entymematycznych przesłanek, może znacząco wpłynąć na jakość rozważanego, a utrzymanego wciąż w podobnym tonie, *tu quoque*. Nie można prawnukowi odmówić troski o zdrowie pradiadka – jego rozumowanie przebiega najprawdopodobniej tak – „dziadek jest już bardzo stary, ma słaby organizm, słabą odporność, nie powinien dodatkowo obciążać swojego organizmu dymem papierosowym i zawartymi w nim substancjami smolistymi” – jednak może być tak, że pradiadek Tomka jest już tak podeszły w latach, że stoi praktycznie nad grobem i ewentualne rzucenie palenia raczej mu nie pomoże, skoro palenie nie zaszkodziło mu przez kilkadziesiąt lat życia – natomiast sytuacja Tomka przedstawia się inaczej – jest on młodym mężczyzną, który, jak zwykle się to mówić, ma przed sobą całe życie i nie jest w stanie teraz przewidzieć, czy w jego przypadku będzie podobnie jak w przypadku dziadka, że dożyje wysoce sędziwego wieku będąc palaczem, czy też nie, a ponieważ powszechnie wiadomo, że papierosy przyspieszają utratę zdrowia u znaczącego odsetka badanych populacji, to można stwierdzić, że Tomkowi opłaca się rzucić palenie – przeciwnie niż w przypadku jego dziadka. Dziadek ma niewiele do stracenia, a może zyskać

przyjemność z palenia. Tomek owszem może zyskać przyjemność palenia, ale ryzykuje tym samym, że przyjdzie mu zapłacić najwyższą cenę, a ma do stracenia wiele.

W tym kontekście *tu quoque* sformułowane przez B jest racjonalne i logiczne, bowiem jest w istocie rzeczy wskazaniem, że A podejmuje to samo działanie, które podejmuje B, a ma do stracenia znacznie więcej, a więc jego działanie jest nieracjonalne, bo podejmuje nierozsądnie wysokie ryzyko. Naturalnie trzeba pamiętać o tym, że tak rozbudowane założenia i przemyślenia wcale nie muszą towarzyszyć sformułowanemu przez B *tu quoque*, może być to argument wyłącznie retoryczny, mający na celu warunkowane czynnikami psychologicznymi – znaną chyba każdemu niechęcią do dyskusji na własny temat w takich czy podobnych sytuacjach – przerzucenie ciężaru dyskusji z dyskusji o B, na dyskusję o A. Da się jednak, jak to pokazaliśmy, pomyśleć inny wariant, możliwe jest więc w takiej sytuacji *tu quoque* racjonalne. Sformułujmy twierdzenie:

Twierdzenie 5. Jeśli istnieją przesłanki pozwalające przypuszczać, że adresat *tu quoque* podejmując działanie wskazane w tym argumencie ponosi znacznie większe koszty lub ryzykuje znacznie więcej niż nadawca i zarazem nadawca wie o tych przesłankach i bierze je pod uwagę, wtedy *tu quoque* jest argumentem racjonalnym.

Modyfikując kontekst argumentacji dalej wyobraźmy sobie teraz taką sytuację:

Przykład 57. *Rozmawia mieszkająca razem para – chłopak (A) i jego dziewczyna (B).*

A: Skarbie, powinnaś rzucić palenie, to szkodzi zdrowiu i może zaszkodzić dziecku, kiedy będziemy się o nie starać.

B: Rafał, ty sam palisz.

A: Ale to nie ma w tej chwili nic do rzeczy, teraz rozmawiamy o twoim zdrowiu i zdrowiu naszego ewentualnego dziecka.

B: Owszem, to ma wiele do rzeczy. Mamy małe mieszkanie, ja w przeciwieństwie do ciebie, kiedy palę wychodzę na balkon, a ty palisz dwa razy więcej ode mnie i robisz to gdzie popadnie – w kuchni, w pokoju, w łazience. Co z tego, że ja rzucę palenie, skoro dalej będę palaczką bierną. Ani sobie nie pomogę w ten sposób, ani dziecku. Musimy oboje rzucić palenie, tylko wtedy będzie to miało sens.

Przykład 57. od razu przywołuje na myśl ewangeliczną przestrożę o obłudnikach, co widzą słomkę w cudzym oku, a belki we własnym nie dostrzegają (por. Mt 7, 3-5; Łk 6, 41-42). w rozmowie tej chłopak sugeruje swojej dziewczynie by ze względów zdrowotnych rzuciła palenie, wspomina przy tym nie tylko o zdrowiu dziewczyny, ale o zdrowiu ich dziecka, gdyby dziewczyna zaszła w ciążę. Jest to rozumowanie w dużym stopniu zasadne i sugestia prawo-

mocna. Dziewczyna jednak zauważa, że chłopak sam pali papierosy – mamy więc do czynienia ze strony dziewczyny z argumentacją *tu quoque* – jako swego rodzaju uzupełnienie tego argumentu dziewczyna podaje szereg okoliczności – że chłopak pali więcej od niej, że robi to w mieszkaniu, a nie na balkonie, przez co zatruwa powietrze w domu i szkodzi nie tylko sobie ale również jej i dziecku, gdyby dziewczyna była w ciąży. w końcu dziewczyna zwraca uwagę na pewien kluczowy aspekt całej sprawy mówiąc – „co z tego, że ja rzucę palenie, skoro dalej będę palaczką bierną” – jest to niejako fundamentalna uwaga sformułowana przez dziewczynę – fundamentalna nie z przyczyn logicznego porządku i następstwa przesłanek i konkluzji, ale z tej przyczyny, że pełni *stricte* konstytutywną funkcję jeśli chodzi o racjonalność całego sformułowanego przez dziewczynę argumentu.

Argument sformułowany w przykładzie 57. przez dziewczynę pokazuje, że między nią A jej chłopakiem istnieje taka relacja i taka sieć powiązań, że nawet jeśli dziewczyna przyjmie sugestie chłopaka i rzuci palenie, to nie zmieni to w istotny sposób jej położenia i nie poprawi kondycji zdrowotnej, o którą chłopak wydaje się zabiegać, bo w takiej sytuacji życiowej, w jakiej się znajdują – mieszkają razem, w niewielkim mieszkaniu, w którym chłopak permanentnie pali i to w każdym pomieszczeniu – dziewczyna zależna jest, pod względem palenia i jego negatywnego wpływu na zdrowie jej i możliwego dziecka, zależna nie tylko od swoich poczynań, ale i od działań chłopaka – rzucenie palenia nie poprawiłoby jej sytuacji zdrowotnej i nie zmniejszyło w istotny sposób prawdopodobieństwa negatywnych następstw zdrowotnych, jeśli chłopak sam nie rzuci palenia.

Zatem B w swoim argumencie w istocie rzeczy wskazuje na powiązania i zależności, jakie zachodzą między A i B, w wyniku których poddanie się sugestiom A i tak nie zmieni w istotny sposób położenia B, na której to zmianie, jeśli wierzyć *implicite* przedłożonym deklaracjom, A zależy. Możemy więc sprawę uogólnić i opisać w sposób następujący – jeśli poddanie się sugestiom odbiorcy nie zmieni w istotny sposób położenia nadawcy, o które adresat wydaje się troszczyć, i to nie zmieni tegoż położenia ze względu na to, że adresat sam podejmuje działania, za które krytykuje nadawcę i przez to sam źle wpływa na dobrostan nadawcy, o który zdaje się zabiegać – jeśli to wszystko zajdzie, to argument *tu quoque* będzie racjonalny i logicznie zasadny, będzie bowiem w sposób z punktu widzenia logiki poprawny wskazywał, że zaprzestanie działania nadawcy, którego domaga się odbiorca, ze względu na działania tegoż odbiorcy nie poprawi sytuacji nadawcy, o którą to poprawę odbiorca zabiega formułując swoje sugestie. Sformułujmy zatem twierdzenie:

Twierdzenie 6. Jeśli odbiorca zabiega o poprawę kondycji nadawcy i formułuje jakąś sugestię, której poddanie się miałyby kondycję nadawcy poprawić, ale jednocześnie

sam do tej sugestii się nie stosuje, a istnieje taka sieć powiązań między nadawcą a odbiorcą, że zarówno jeden jak i drugi musi się sugestiom poddać, by polepszyć kondycję nadawcy, wtedy argument *tu quoque* będzie argumentem racjonalnym o tyle, o ile nadawca świadom będzie tych powiązań i zależności i będzie je brał pod uwagę formułując argument.

Możemy sobie wyobrazić jeszcze inną sytuację, w jakimś podstawowym sensie niemalże identyczną z sytuacją przedstawioną w Przykładzie 57. i uogólnioną w twierdzeniu 6. Przeanalizujemy następujący przykład:

Przykład 58. *Rozmawia matka (A) z synem (B).*

A: Miałeś wrócić przed północą, a wróciłeś o czwartej nad ranem. Nawet nie dałeś znać, że będziesz później. Chcesz mnie wykończyć? Wiesz, że mam słabe serce. Jesteś moim synem, powinienes się o mnie troszczyć, a ty przysparzasz mi zmartwień, które mogą dramatycznie odcisnąć się na moim zdrowiu. Już nawet nie o mnie chodzi, ale o to, że jestem ci jeszcze potrzebna i jeszcze długo potrzebna będę, masz dopiero szesnaście lat. Chce żyć dla ciebie, bo beze mnie nie dasz sobie jeszcze rady. Ja oddałabym dla ciebie wszystko, a ty nawet nie zatroszczysz się o moje zdrowie, chociaż we własnym interesie, jeśli moje uczucia nic cię nie obchodzą, a ty nawet swoją przyszłość masz w nosie. Przecież wiesz, że jeślibym umarła, to nie masz gdzie się podziać.

B: Skoro, jak twierdzisz mamu, jesteś mi jeszcze długo potrzebna i chcesz mi pomagać, to sama również powinnaś się o siebie zatroszczyć i rzucić palenie, bo papierosy szkodzą twojemu słabemu sercu, ale ty sama szkodzisz swojemu zdrowiu permanentnie, ale robisz wielką, karczemną awanturę, kiedy zdarzy się od czasu do czasu, że ja czymś cię zdenerwuję i szantażujesz mnie wtedy swoim zdrowiem, na którym samej ci widocznie średnio zależy. Sama sobie szkodzisz, a mnie robisz wyrzuty.

W przykładzie tym mamy do czynienia z sytuacją w dużej mierze podobną do sytuacji z Przykładu 57. z tym, że sieć powiązań między matką i synem wygląda w tym przykładzie inaczej, inaczej ma rozłożone krytyczne węzły niż sieć powiązań między dziewczyną i jej chłopakiem z poprzedniego przykładu. Matka zwraca synowi uwagę, że umawiał się z nią, że wróci przed północą, a wrócił nad ranem i tym samym nadwreżył jej wątłe zdrowie, od którego sam zależy i powinien się jej zdaniem o to zdrowie troszczyć, bo jest to w jego interesie. z drugiej strony matka daje wyraz swojej miłości do dziecka mówiąc, że chce żyć dla niego i nim się opiekować tak długo, jak będzie to potrzebne, wskazuje tym samym niejako syna, jako przez wzgląd na swe postępowanie stojącego na przeszkodzie do osiągnięcia tego celu. Na tej podstawie wnioskuje o tym, że syn ma powinność troszczyć się o matkę. Syn natomiast

biorąc pod wzgląd założone przez matkę przesłanki, pokazuje pewną sprzeczność w jej działaniu i w deklarowanych przez nią przekonaniach – wskazuje, że z przyjętych przez matkę założeń wynika również to, że ona sama w interesie syna, którego, jak twierdzi, tak bardzo kocha, powinna zatroszczyć się o własne życie i rzucić palenie. Matka bowiem z jednej strony punktuje syna za to, że nie dba o własny interes, a z drugiej strony sama, mimo wszelkich deklaracji jakie padają w toku dyskusji, o ten interes się nie troszczy.

Mamy więc tutaj sieć powiązań, w której nadawca jest w jakimś stopniu uzależniony od odbiorcy – podobnie jak poprzednim przypadku – ale wskazane są różne działania – inne u nadawcy i inne u odbiorcy, które łączy tylko to, że mogą wywrzeć negatywny wpływ na odbiorcę, a przez to, ze względu na ową zależność, również na nadawcę. w takiej sytuacji, jeśli odbiorca deklaruje, że zależy mu przede wszystkim na dobru nadawcy, jednocześnie przedstawia nadawcy jakieś sugestie, co do postępowania, które miałyby nadawcy przynieść korzyść, a sam podejmuje działania, które ze względu na zależność nadawcy od odbiorcy będą miały negatywne oddziaływanie na nadawcę – jeśli zajdzie to wszystko, argument *tu quoque* będzie argumentem racjonalnym i logicznie poprawnym o ile nadawca świadom będzie tych uwarunkowań i będzie je brał pod uwagę formułując ten argument. Sformułujmy wobec tego kolejne twierdzenie:

Twierdzenie 7. Jeśli odbiorca zabiega o poprawę kondycji nadawcy, deklaruje dbałość w tej kwestii i formułuje jakąś sugestię, której poddanie się miałyby kondycję nadawcy poprawić, ale jednocześnie sam podejmuje jakieś inne działania, które pod tym samym względem mogą zaszkodzić kondycji nadawcy, wtedy argument *tu quoque* będzie argumentem racjonalnym o tyle, o ile nadawca świadom będzie takich zależności i będzie je brał pod uwagę formułując ów argument.

Naturalnie argument ten ma wady omawianych wcześniej argumentów *ad hominem* i im podobnych – nie odnosi się bowiem do meritum sporu, ale zwraca uwagę na postępowanie odbiorcy, jednak jak pokazaliśmy ocena argumentów tego typu nie może być zero-jedynkowa. w dyskusji istnieje wiele uwarunkowań i czynników, które trzeba brać pod uwagę i których wzajemne powiązania wpływają w sposób istotny na ocenę argumentu – na jego logiczną poprawność, trafność, czy skuteczność. z drugiej jednak strony, można jak się wydaje racjonalnie polemizować, ze stwierdzeniem, że *tu quoque* w omawianych dwóch przypadkach jest argumentem odbiegającym od meritum – wszystko bowiem zależy od tego, co uznamy za przedmiot sporu. Dyskusje, z jakich przykładami mamy tutaj do czynienia, tym różnią się od dyskusji akademickich, że nie mają na wstępie jakoś jasno określonego tematu, ale niejako konstytuują się same w swoim przebiegu – jak powiedzieliśmy argumentacja jest ich moto-

rem i to ona nadaje określony zwrot wektorom sił, które przebieg dyskusji kształtują. Odbiorca *tu quoque* może w ostatnich dwóch Przykładach 57. i 58. bronić się stwierdzeniem – „nie rozmawiamy o moim postępowaniu, ale o twoim” – nadawca natomiast może mu zasadnie na to odparować – „nie rozmawiamy o moim postępowaniu, ale o tym jak poprawić moją kondycję, czy moje położenie” – i jeśli tylko przedmiot dyskusji nie został określony jednoznacznie u jej początku, a prawie nigdy nie jest określony w dyskusjach potocznych i nie istnieją racje, które przemawiałyby rozstrzygająco za twierdzeniem, że wypowiedź, która stała się zarzewiem polemiki ostatecznie i bezdyskusyjnie zakres dyskusji wyznacza – jeśli tak jest, a jest najprawdopodobniej, to nadawca wskazując to i argumentując, że rozmowa nie dotyczy jego postępowania, ale warunków jego dobrej kondycji, jest z punktu widzenia logiki w lepszym położeniu i jego *tu quoque* w istocie rzeczy broni się bardzo dobrze. Stąd też wynika najprawdopodobniej siła psychologicznego oddziaływania właściwa dobrze zastosowanemu *tu quoque*.

Niepodobna przeczyć, że w obu omawianych przykładach między nadawcą a odbiorcą istnieje jakaś wspólnota interesów, przynajmniej deklarowana przez którąś ze stron. Analizę wspólnoty interesów mamy już za sobą. Określiśmy ją w następujący sposób:

Definicja 3. Wspólnota interesów to sytuacja, w której dobrowolna wymiana środków pozwoli stronom osiągnąć większe korzyści niżby to było możliwe bez tej wymiany.

Wspólna interesów tworzy bowiem strukturę zależności między objętymi nią osobami a istnienie struktury zależności, bądź zależności wzajemnej, otwiera drogę do formułowania racjonalnego argumentu *tu quoque*. Możemy więc ustalić kolejne twierdzenie:

Twierdzenie 8. Istnienie wspólnoty interesów między jakimiś osobami tworzy przestrzeń logiczną dla racjonalnego argumentu *tu quoque*.

Wracając jeszcze na moment do przykładu (nr) o matce i synu, warto zwrócić uwagę, że pod pewnym względem argument ten przypomina w swej strukturze omawianą przez nas szczególną postać *retorsio argumenti*. Jak pokazaliśmy *retorsio argumenti* może być w pewnych sytuacjach rodzajem uogólnienia wniosku i pokazania, że rozciąga się on również na odbiorcę. Podobnie i w tym przypadku matka przedstawia rozumowanie, które prowadzi do konkluzji, że syn jest wobec niej nie w porządku i szkodzi własnemu interesowi, a syn argumentuje, że nie tylko on szkodzi sobie, ale ona sama mu szkodzi mimo, że deklaruje, że chce dla niego jak najlepiej. Pokazaliśmy tym samym jeszcze raz, niejako od drugiej strony, że *tu quoque* może być *retorsio argumenti*.

Może być też tu *tu quoque* by tak rzec – utajone w formie stylistycznej nie przypominającej na pierwszy rzut oka form właściwych *ty także* – jak już pokazaliśmy *tu quoque* jest nie tylko argumentem zawierającym eksplicytnie figurę „ty także”, ale jest każdym argumentem, który da się sparafrazować do postaci zawierającej tę figurę. Przeanalizujmy następujący przykład będący kolejną wersją rozmowy matki z synem:

Przykład 59. *Rozmawia matka (A) z synem (B).*

A: Ja bym dla ciebie życie oddała, żebyś był zdrowy i spokojny, a ty skaczesz na główkę do rzeki i masz gdzieś, że możesz sobie złamać kręgosłup. Chcesz tego? Resztę życia spędzić na wózku? Dziecko, przecież masz dopiero siedemnaście lat. Serce mi pęka jak widzę, co robisz. w Dniu Matki mówiłeś mi, jak bardzo jestem ważna dla ciebie i że nie wyobrażasz sobie, żeby miało mnie zabraknąć. Wiesz, że mam słabe serce. Przecież jak coś sobie zrobisz, to ja umrę z rozpacz i zostaniesz sam. Tego chcesz?!

B: Widocznie jednak nie tak bardzo ci zależy na moim szczęściu, skoro wiesz, że nie umiałbym żyć bez ciebie, a mając słabe serce palisz dwie paczki papierosów dziennie.

W powyższym przykładzie, pomijając aspekt grzeczności syna wobec matki, mamy co do formy do czynienia z *retorsio argumenti* – syn pokazuje, że przesłanki przyjęte przez matkę świadczą przeciwko niej – warto zwrócić uwagę, że w tym przypadku tego typu strategia argumentacyjna nie wiąże się z zaprzeczeniem wnioskom wysnutym przez matkę – nie ma postaci klasycznego *retorsio argumenti* – „przeciwnie, nie p , ale $\neg p$ ” – ale postać wspomnianą przed momentem i przy okazji rozważań o *retorsio argumenti* – „nie tylko p , ale również q ”. Jednak prócz formy charakterystycznej dla *retorsio argumenti* mamy do czynienia w tym argumencie z komponentą *tu quoque* – syn bowiem *de facto* pokazuje matce, że *ona też* nie dba o jego dobro, choć jako matka powinna – owo *tu quoque* jest w tym przypadku zawarte *implicit*e w wypowiedzi B, *ergo* wypowiedź ta da się sparafrazować do postaci zawierającej wyrażenie „ty także”, a zatem jest argumentacją typu *tu quoque*. Jest to więc kolejny przykład *tu quoque* będącego jednocześnie *retorsio argumenti*.

Rozważmy jedną jeszcze szczególną sytuację, w której może być zastosowany argument *tu quoque*. Wróćmy do dyskusji o sztuce, niechże teraz jednak będzie tą sztuką muzyka.

Przykład 60. *Rozmawia dwóch znajomych.*

A: Weź mi nawet nie wmawiaj, że taka jakaś horrendalna kakofonia Messiaen’a ma jakąkolwiek wartość artystyczną. Przecież tego się najzwyczajniej słuchać nie da. Tak uderzać w klawisze, jakie się nawiną to każdy by potrafił, w tym nie ma żadnej sztuki.

B: To jest piękna muzyka. Momentami nawiązująca to przyrody, do śpiewów ptaków. Niebywale mistyczna. Słusznie Messiaen otrzymał miano jednego z największych

kompozytorów współczesnych.

A: A skąd ty to możesz wiedzieć, przecież się na tym nie znasz, nie jesteś przecież muzykiem.

B: Ty też nie jesteś, skąd zatem wiesz, że jest to muzyka pozbawiona wartości artystycznej?

Mamy w tym przykładzie *exemplum* ewidentnego *tu quoque* – B wskazuje, że A też nie jest muzykiem, podobnie jak B, wobec czego, jeśli jest tak, jak zakłada B, że ktoś niebędący muzykiem nie może wypowiadać się w takich kwestiach, bo się nie zna, to i sam A nie może wypowiadać swoich krytycznych uwag. A istotnie zakłada w swoim rozumowaniu, że jeśli ktoś nie jest muzykiem, to nie może niejako mieć racji, a co najwyżej gada *sobie a muzom*. Jest to założenie niebawale naiwne, twierdzi się w nim bowiem siłą rzeczy, że jedyną drogą nabywania wiedzy z jakiegóż dziedziny jest odbywanie studiów w tym kierunku, a zupełnie pomija możliwość samokształcenia i najzwyczajniejsze ludzkie zainteresowania i zdolności, które czasem bez formalnego treningu wiodą człowieka wprost na panteon geniuszu by w poczet koryfeuszów nauki lub kultury był zaliczony²⁴. w ten sposób A usiłuje podważyć zasadność twierdzeń B.

²⁴ Założenie takie jest jak powiedzieliśmy – naiwne, lecz byśmy nie pozostali gołosłowni przyjrzyjmy się nieco zagadnieniu samokształcenia. Słowo „samouk” ma w naszym języku raczej pejoratywne konotacje, a co za tym idzie samoucy kojarzą się wielu mało zorientowanym w temacie ludziom z amatorami i dyletantami – nie bez powodu mówi się o amatorszczyźnie i dyletanctwie. Samo jednak amatorstwo nie musi wiązać się koniecznie z niskim poziomem, choć tak zazwyczaj bywa kojarzone – od czasu do czasu słyszymy doniesienia, że ktoś odkrył jakąś gwiazdę będąc astronomem amatorem, pouczający jest przykład Marjorie Rice, która amatorsko zajmując się matematyką dokonała znaczących odkryć w dziedzinie geometrii, podobnie Mary Anning dla której paleobiologia nie była zawodem, przyczyniła się do rozwoju tej dziedziny. Niektórzy, jak chociażby Stefan Banach, Srinivasa Ramanujan, czy Harry Vandiver, rozwinęli i osiągnęli w pełni profesjonalny poziom w matematyce, a ich odkrycia zostały powszechnie uznane i nazwane niejednokrotnie genialnymi. Edward Elgar był kompozytorem bez formalnego wykształcenia, a przeszedł do historii muzyki, podobnie droga formalnej muzycznej edukacji wybitnego kompozytora Arnolda Schönberga jest nieszczególnie bogata, współcześnie działający a wielokrotnie nagradzany kompozytor łódzki Jacek Rządowski, czy poznański improwizator organowy Paweł Kuchnicki, są kolejnymi przykładami osób zajmujących się muzyką, które osiągnęły w pełni profesjonalny poziom bez formalnego wykształcenia muzycznego. Również w obszarze architektury działają genialni samoucy, spośród których najwybitniejszym jest chyba – wyróżniony najwyższą w świecie architektury nagrodą Pritzкера – japoński architekt Tadao Ando, obok niego genialną postacią architektury był przecież sam Le Corbusier, który również nie skończył studiów architektonicznych, a z współcześnie działających znaczących figur architektury szczególną postacią jest też – będący formalnie rzecz biorąc architektem krajobrazu – turecki architekt Sunay Erdem. Przykłady te dowodzą fałszywości tezy założonej przez a w Przykładzie 60. – nie tylko osoba bez formalnego wykształcenia w jakimś kierunku może posiadać jakąś wiedzę w tej dziedzinie, ale czasem, jeśli nastąpi splot sprzyjających okoliczności, ludzie utalentowani w jakiejś dziedzinie i pochłonięci pasją w jej kierunku, mogą osiągnąć poziom profesjonalny na jej gruncie, bez treningu formalnego. Zagadnienie autodydaktyzmu, jak można elegancko zastąpić źle kojarzony termin „samouctwo”, jest tematem bardzo obszernym i godnym poświęcenia mu osobnych badań – również takich ujmujących sprawę z perspektywy pragmatyczno-logicznej, by wyłonić pewne obiegowe, przesądne

Jest to naturalnie argument słaby, nie dotyczy bowiem istoty sporu – choć A mógłby się bronić, że B nie wyznacza w sposób ostateczny ram tematycznych dyskusji i można ją poszerzyć o zagadnienie kompetencji muzycznych B – z drugiej jednak strony B może trafnie zwrócić uwagę, że gdyby A miał pod ręką jakiś merytoryczny argument dotyczący muzyki Messiaen’a, wtedy raczej nie zacząłby wytykać B braku muzycznego wykształcenia. z argumentu A nie wynika więc, że B jest w błędzie, a co najwyżej, że może się mylić.

W takim kontekście argument *tu quoque* sformułowany przez B jest racjonalny i logicznie poprawny. Owszem można zarzucić, że nie odnosi się do meritum dyskusji, czyli do wartości utworów Oliviera Messiaen’a, ale *po pierwsze* biegnie po torach, na które A dyskusję przekierował, wobec czego możemy celnie zapytać – przecież uczestnicy dyskusji są sobie równi, czemu więc B miałby być swego rodzaju arbitrem czuwającym nad przebiegiem dyskusji i w razie konieczności sprowadzającym jej bieg na merytoryczne tory, *po drugie* zaś i przede wszystkim argument A jest argumentem, który, jeśli brać go serio, w istocie rzeczy unieważnia całą dyskusję czyniąc z niej wymianę prywatnych niczym niepopartych opinii, albo więc zostanie w jakiś sposób unieważniony, albo dyskusja straci sens bo zostanie podważona możliwość jakiegokolwiek racjonalnej argumentacji. Może więc hipotetycznie mieć również inną postać, taką jak w następującym przykładzie:

Przykład 61. *Rozmawia dwóch znajomych.*

A: Picasso to są jakieś bohomazy. Tak to dziecko maluje. To nie jest żadna sztuka.

B: Przeciwnie – dziecko nie ma takiego wyczucia formy i koloru, a do tego nie ma takiego zmysłu kompozycyjnego, jak Picasso. Obrazy Picassa są genialne, to arcydzieła wszechczasów.

A: A skąd ty możesz to wiedzieć. Jesteś hydraulikiem, więc zajmij się kolankami i trójkami, a nie sadzisz się na krytyka sztuki.

B: A ty jesteś kierowcą śmieciarki i też nie skończyłeś akademii sztuk pięknych, wobec tego nasza dyskusja nie ma sensu, bo żaden z nas z racji na brak wykształcenia artystycznego, nie może mieć uzasadnionej wiedzy o sztuce.

W tym przypadku B konkluduje, że dyskusja jest pozbawiona sensu. Czyni to przejmując sposób myślenia A – tak jak ma to miejsce w *retorsio argumenti* – A rozumuje, że jeśli B nie posiada wykształcenia artystycznego, to nie rozumie sztuki – B przejmuje ten schemat rozumowania.

a nieuzasadnione przekonania będące mitami, jakie krążą na temat samokształcenia, by zadać im kłam i rozważyć już od strony bardziej metodologicznej w jakim sensie formalne studia wyposażają człowieka w wiedzę i umiejętności, i na jakiej zasadzie i w jakich warunkach może on ów zasób kompetencji osiągnąć samodzielnie.

wania, i podstawia pod niego A – jeśli A nie posiada wykształcenia artystycznego, to nie zna się na sztuce – następnie przyjmuje tę konkluzję i konkluzję A za przesłanki, wyprowadza z nich wnioski, że wobec tego dwaj uczestnicy dyskusji nie znają się na temacie, którego dyskusja dotyczy, więc nie powinni brać w niej udziału, a ponieważ są jedynymi uczestnikami dyskusji, to dyskusja dotycząca sztuki między A i B jest z istoty rzeczy pozbawiona sensu. w ten sposób pokazuje, że A unieważnia całą dyskusję, ale przez niedopowiedzenie sugeruje, jakoby przyczyną braku sensu tej dyskusji był brak kompetencji wyłącznie po stronie B – w tym sensie znów dokonuje *retorsio argumenti* – wskazując zaś na owo niedopowiedzenie po stronie A wykonuje pewną chwytną wolę erystyczną ujętą prawomocnie w karby logiki i w tym właśnie kryje się siła tak skonstruowanego *tu quoque*. Wolta ta polega na ujawnieniu przed ewentualnym audytorium, że A wytyka innym wady, a stara się ukryć własne równie w tej kwestii istotne – przez to sugeruje obserwującemu, że A chce się w ich oczach wybielić, a przez to zmanipulować ich, to zaś, z tej racji że nikt nie lubi być manipulowany, wywoła w odbiorcach niewyszulonych na teorio-argumentacyjne subtelności niechęć w stosunku do A, jako do tego który powziął zamach na ich intelektualną wolność. Taki przykład *tu quoque* jest więc nie tylko racjonalny, ale również wyjątkowo efektowny, podobnie zresztą *tu quoque* zawarte w ostatnich Przykładach 60. i 69. Sformułujmy więc ostatnie twierdzenie:

Twierdzenie 9. Jeśli odbiorca formułuje względem nadawcy jakiś zarzut, pod który sam podpada, a potraktowanie tego zarzutu serio implikuje, że dyskusja nie ma sensu, wtedy argument *tu quoque* jest argumentem prawomocnym.

W takiej sytuacji, by pozostać wiernym logicznym prawidłom, należy albo dyskusję zakończyć z racji na jej bezsensowność, albo uznać *tu quoque* za argument prawomocny, słusznie punktujący nadużycia adresata. *Tertium non datur*. w przeciwnym wypadku dyskusja przerodzi się raczej w awanturę i straci drastycznie na swym intelektualnym walorze. Można by więc powiedzieć, że po tak zastosowanym *tu quoque*, jeśli dyskusja ma trwać dalej, ruch należy do odbiorcy, bowiem jego ostatnie zagranie zostało unieważnione. Można też stwierdzić, że z ludźmi tak argumentującymi, jak odbiorca rzeczzonego *tu quoque*, nie ma sensu prowadzić dyskusji. Gdyby jednak z tym się zgodzić, trzeba byłoby powiedzieć, że w ogóle mało mamy szans na dyskusję, gdyż podobne wybiegi, do tego, który sformułował A w ostatnich dwóch przykładach, są stosunkowo powszechne. Jeśli więc podchodzimy do siebie z życzliwością i wyrażamy chęć dyskusowania, powinniśmy wzajemnie tłumaczyć sobie tego rodzaju logiczne mankamenty tak, by wspólnie postępować dyskusyjnym pochodem do wzajemnego zrozumienia i ewentualnego ustalenia wspólnej wersji, bądź przekonania jednej ze stron na rzecz drugiej – w takim kontekście *tu quoque* jest zasadne. Jeśli natomiast zależy nam po prostu na trywialnym przekonaniu adwersarza, wtedy tym bardziej *tu quoque* można

uznać za zabieg nie tylko erystycznie skuteczny, ale również logicznie prawomocny, o ile zajądą okoliczności wyżej omówione i ujęte sformułowanymi przez nas twierdzeniami.

Waga tu quoque

w zależności od typu dyskusji w jakiej występuje

Waga argumentów zależy od wielu czynników. Czynniki te zależne są często od tego z jakim konkretnie argumentem mamy do czynienia. z pewnością jednak jednym z takich czynników, których znaczenie przy ocenie argumentu wydaje się duże, a który z drugiej strony jest szczególnie istotny w przypadku omawianych tu argumentów, jest kontekst, w którym argument pada. Argumenty ściśle logiczne i rzeczowe zachowują swą ważność bez względu na kontekst, w jakim występują – są od kontekstu niezależne. Im jednak większa będzie w wypowiedzi argumentacyjnej domieszka składowych odbiegających od meritum sporu, tym większe znaczenie w ocenie argumentu odgrywać będzie kontekst. i tak, wskazując drugą skrajność, jeśli jeden rozmówca nagle bez powodu wyskoczy niby filip z konopii i zwymyśla drugiego, to trudno, żeby ten mówił coś w rodzaju – „porzućmy personalny ton i porozmawiajmy *ad rem*” – bo żadnego przedmiotu sporu nie określono, a właśnie personalna uwaga stała się tego sporu zarzewiem – często radzi się w takiej sytuacji przemilczeć atak, zbycie agresora milczeniem przedstawiane bywa i interpretowane jako przejaw klasy i kultury osobistej, ale należy uczciwie przyznać, że nie zawsze jest opłacalne, a wspomnianej kultury nie można mylić z przyzwoleniem na personalne przytyki, a tak może w pewnych sytuacjach owo milczenie zostać odebrane – rzeczywiście w niektórych sytuacjach milczenie będzie zabiegiem efektywnym, ale możliwa jest też reakcja asertywna, zawierająca składową w rodzaju – „twoje zachowanie jest niegrzeczne...” – która to składowa z pomocą cenzuralnych zwrotów nazywa rzecz po imieniu – ponieważ odnosi się do cechy adwersarza, jaką z pewnością jest nietaktowne zachowanie w stosunku do nadawcy, podpada bezwzględnie pod kategorię argumentu personalnego, jednak w tym kontekście użycie tego rodzaju argumentu, zwłaszcza w grzecznej formie i jako obrony, jest całkowicie usprawiedliwione i z punktu widzenia teorii komunikacji dopuszczalne.

Tak więc czynnikiem dla oceny argumentu wielce istotnym jest kontekst w jakim argument pada. z kolei ważką składową kontekstu jest dyskusja, w jakiej argument pada, pojmowana jako całość. z tego względu dyskusję należy uznać za jeśli nie wprost kluczowy czynnik, to z pewnością jeden z kluczowych czynników kontekstualnych, które mają przy ocenie zasadności argumentacji znaczenie. Ocena argumentacji polega bowiem nie tylko na określeniu jej logicznej wartości, ale również jej dopuszczalności w danej dyskusji i skuteczności.

W przypadku *tu quoque* dyskusja w jakiej argument ten może paść pełni szczególną rolę w swej funkcji wyznacznika zasadności i prawomocności argumentacji – jest tak z tej przyczyny, że argument *tu quoque* jest argumentem relatywnym, to znaczy właśnie zależnym od kontekstu w jakim pada – czasem, z uwagi na możliwą w przypadku *tu quoque* dalece lakoniczną formę, zależnym do tego stopnia, że niepodobna jakiegokolwiek sensu wydobyć z wypowiedzi argumentacyjnej, jeśli nie rozpatrzy się jej w kontekście wypowiedzi, na którą była ona reakcją – zwrot „ty także” sam w sobie może stanowić właśnie taką wypowiedź argumentacyjną zawierającą jakiś konkretny argument *tu quoque*, którego rozpoznanie możliwe będzie dopiero wtedy, gdy weźmie się pod wzgląd wypowiedź przedmówcy, do którego tak oszczędne *tu quoque* zostało skierowane.

Skoro więc prawomocność *tu quoque* zależy od dyskusji w jakiej występuje, to trzeba stwierdzić, że im bardziej dyskusja nastawiona będzie na obiektywizm i dążenie do jakichś intersubiektywnie sprawdzalnych ustaleń, tym wartość argumentacji *tu quoque* będzie mniejsza. Jak już wspominaliśmy dyskusją najbardziej merytoryczną i najściślej trzymającą się logicznych rygorów, przynajmniej według założeń, ma być dyskusja akademicka, naukowa. w takiej dyskusji *tu quoque* w zasadzie nie będzie miał sensownego zastosowania. Jeśli na konferencji naukowej matematykowi przedstawiającemu dowód autorskiego twierdzenia, ktoś z sali wytknie błąd w dowodzeniu, to śmiesznym byłoby gdyby matematyk ten zareagował argumentem *tu quoque* – „a pan się nigdy nie myli?” – bo dyskusja naukowa, a z taką mamy do czynienia na konferencjach, zmierza tylko i wyłącznie do ustalenia statusu jakiejś tezy – w tym przypadku twierdzenia matematycznego – dyskusja ta dotyczy twierdzenia sformułowanego przez matematyka przedstawiającego dowód i zmierza w kierunku ustalenia, czy twierdzenie to jest prawdziwe, czy nie – dla realizacji tak pojętego celu dyskusji znaczenie *tu quoque* jest zerowe.

Dyskusja może jednak przyjąć formę bardziej potoczną, a – pozostając na gruncie dyskusji zawodowych – dotyczyć przykładowo obsadzenia jakiegoś decyzyjnego stanowisk w firmie, kluczowego z punktu widzenia rozwoju firmy. Jeśli w takiej dyskusji dojdzie do grzecznej sprzeczki (ze względów oczywistych wykluczamy awanturę) między kandydatami na to sta-

nowisko i jeden z kandydatów drugiemu zwróci uwagę, że nie radzi sobie ze stresem podczas negocjacji, które musiałby na tym stanowisku przeprowadzać, ów drugi kandydat, jeśli istnieją ku temu przesłanki, może również pierwszemu odparować, że i pierwszy nie jest nadto odporny na stres – w takiej sytuacji argument *tu quoque* zyskuje na znaczeniu przedmiotowym, a jeśli jeszcze jego sformułowanie zadość czyni standardom kultury osobistej, tym większa będzie jego prawomocność.

Rekapitulacja

Argument *tu quoque* jest takim zabiegiem dyskusyjnym, w którym nadawca stwierdza, że zarzuty czynione mu przez odbiorcę odnoszą się również do samego odbiorcy. w tym sensie jest to argument konstrukcyjnie prosty, a pod względem językowym może ograniczać nawet wyłącznie do lapidarnej riposty – „ty też”, może też przybierać formę bardziej rozbudowaną, aż w końcu może być też komunikowany przy pomocy przysłów. Zawsze jednak stwierdza, czy to *explicite*, czy to *implicite*, że jego odbiorca sam podpada pod zarzuty sformułowane przeciw nadawcy *tu quoque*. Jest więc *tu quoque* argumentem relatywnym i mogącym wystąpić tylko w reakcji na jakąś uwagę odbiorcy – merytoryczną bądź nie, ale kierowaną pod adresem nadawcy *tu quoque*. z tego względu trudno o jednoznaczną ocenę wartości logicznej argumentu *tu quoque*. Należy zgodzić się z literaturą, że jest *tu quoque* formą *ad hominem* (Govier 1980) i *ad personam* (Indrzejczak, Promińska 2016), odnosi się bowiem do osoby odbiorcy, a nie do tematu dyskusji, a za tym skonkludować również, że z dużym prawdopodobieństwem argument *tu quoque* będzie realizował wiele z powszechnie opisywanych usterek *ad personam*. Trzeba jednak z jednej strony pamiętać, że argument tej postaci pada często w sytuacji, kiedy dyskusja już wcześniej, niekoniecznie z winy nadawcy, nabrała personalnego charakteru, z drugiej natomiast strony i przede wszystkim trzeba przy ocenie argumentu *tu quoque* brać pod uwagę kwestię tutaj fundamentalną rzeczoności relatywnego charakteru *tu quoque* polegającego na odwróceniu zarzutu odbiorcy przeciw niemu samemu – wobec tego wartość argumentu *tu quoque* będzie w dużej mierze zależeć od tego, jaka będzie wartość argumentu, na który *tu quoque* jest reakcją. Uwarunkowania zasadności *tu quoque* w całej swej złożoności nie sprowadzają się jednak li tylko do tej proporcjonalności – w pewnych sytuacjach *tu quoque* będące odpowiedzią na chamską uwagę może okazać się jedynym skutecznym sposobem obrony i uciszenia przeciwnika, któremu zależy tylko i wyłącznie na tym by uprzykrzyć nam czas, który zmuszeni jesteśmy spędzić w jego towarzystwie – ponadto

jeszcze istotnym czynnikiem, jak w przypadku całej rodziny omówionych tu argumentów, istotnym czynnikiem jest kontekst (por. Przybyszewski 2009a) w jakim *tu quoque* pada.

ZAKOŃCZENIE

Nieosiągalne rozstrzygnięcie

Problematyka komunikacji międzyludzkiej jest dziedziną bardzo złożoną i interdyscyplinarną, czerpie z wielu różnych nauk w tym z filozofii, logiki, matematyki, biologii i psychologii. Złożoność ta i interdyscyplinarność nie jest narzucona kaprysem badaczy, którzy mieliby dowolnie wybierać perspektywę opisu. Przeciwnie – złożoność dyscypliny jaką jest badanie naukowe komunikacji międzyludzkiej wynika wprost ze złożoności i wieloaspektowości samego przedmiotu badania, którym jest komunikacja międzyludzka. Nie ogranicza się ona jedynie do zabiegów werbalnych, nie jedynie do słów ułożonych wedle gramatycznych reguł, ale posługuje się również przenośnią, odniesieniami do kontekstu, wykorzystuje szeroko rozumiany kod kulturowy (por. Hajduk-Nijakowska 2012), posługuje się przybliżeniami i regularnie pozostawia wiele kwestii domyślności odbiorcy, któremu coś się komunikuje, nie wikłając się nadto w szczegółową precyzację, a stawiając raczej na ekonomię wypowiedzi i sprawność samego procesu komunikacji. z punktu widzenia neurobiologicznego zjawisko posługiwania się językiem jest fascynujące, a lekkość z jaką mózg precyzyjnie i zgodnie z intencją nadawcy dopowiada to, co w wypowiedzi zostało przemilczane wprost zdumiewa i to tym bardziej, jeśli uświadomimy sobie wielość operacji niezbędnych do prawidłowego odczytania komunikatu językowego – wbrew pozorom, jakie mogą jawić się naszym oczom, gdy jeszcze nie zadamy sobie trudu refleksji nad problematyką komunikacji, posługiwanie się samym tylko słownikiem języka nie wystarczy – wiele zmiennych ma wpływ na ostateczną treść komunikatu ze wszystkimi jej niuansami i odcieniami znaczeniowymi – ton głosu, intonacja, interpunkcja, miejsca akcentowane w wypowiedzi, kontekst w jakim wypowiedź pada, znaczenie i treść wypowiedzi, na którą ta analizowana jest reakcją etc. Nie dziwi wobec tego fakt, że kompetencje językowe, choć na pewnym poziomie ogólnym powszechne – każdy przecież (wyjąwszy osoby dotknięte ciężkimi upośledzeniami) potrafi się komunikować – od prostego robotnika, po geniusza, są jednak w istocie mocno zróżnicowane

w populacji ludzkiej. Wyższe kompetencje językowe nierozzerwalnie wiążą się z wyższym poziomem rozwoju intelektualnego jednostki – osoby inteligentne sprawnie posługują się językiem, a te które sprawnie posługują się językiem przejawiają przynajmniej ponadprzeciętne zdolności przynajmniej w jednej jakiejś postaci inteligencji.

Uchwycenie tych wszystkich uwikłań właściwych komunikacji, zdanie sprawy ze wszystkich tych detali i niuansów, które komunikacji towarzyszą i czynią ją zjawiskiem tak interesującym, nastrocza często wiele trudności. Nie jest możliwa czysto logiczna, formalna teoria argumentacji, bowiem bagaż czynników psychologicznych, które mają na przebieg komunikacji wpływ jest ogromny. Nie można zapominać, że jako taka zdolność do komunikacji za pomocą mowy artykułowanej (bo na takiej się tu skupiamy) pojawiła się w toku ewolucji gatunku ludzkiego nie przez wzgląd na poznawcze możliwości, jakie język ludzki daje, ale ze względu na biologiczną konieczność – a właściwie rzecz by można jeszcze inaczej, a bardziej precyzyjnie – to pojawienie się mowy artykułowanej było jednym z gwarantów sukcesu ewolucyjnego rodzaju ludzkiego, ale gwarancję tę mowa zapewniała nie przez wzgląd na swe poznawcze predylekcje, ale z uwagi na ogół korzyści jakie z posługiwania się nią wynikały – usprawnienie funkcjonowania systemów społecznych i grup, koordynacja działań w grupie – gdyby te wszystkie jej aspekty były bez znaczenia język ludzki pozbawiony byłby rozkazników, performatywów i im podobnych, a ograniczał jedynie swe gramatyczne struktury, do tych, które niezbędne są dla realizacji funkcji poznawczych. Jest wiele racji w uwadze, której autora teraz nie pomnę, że mózg ewoluował nie po to byśmy mogli poznawać świat i formułować naukowe teorie, ale po to, byśmy płodzili potomstwo – i pod tym kątem jest skonfigurowany – podobnie gen FOXP2, którego pojawienie się w populacjach ludzkich paleoantropologia wiąże z początkiem mowy artykułowanej, rozprzestrzenił się wśród rodzaju ludzkiego z takim sukcesem nie dlatego, że dzięki niemu możliwe było sprawniejsze przekazywanie sobie informacji o konstrukcji świata, ale dlatego, że możliwe było dzięki niemu tworzenie takich struktur społecznych, które gwarantowały osobnikom w ich skład wchodzącym, reprodukcyjny sukces. Naturalnie mówienie tu o „celu” jest formą przenośni – biologia ewolucyjna bowiem nie upatruje w funkcjach narządów i zdolności celu ewolucji, ale skutek podyktowany sukcesem ewolucyjnym, jakie one gwarantują (por. Krzanowska, Łomnicki, Rafiński, Szarski, Szymura 1995, Futuyama 2008, Dzik 2009, Hohol 2016).

Z uwagi na tak skomplikowaną genezę ewolucyjną zjawiska komunikacji werbalnej i, co powszechnie wiadomo, jej nierozzerwalność w wielu aspektach z innymi formami komunikacji, jak komunikacja niewerbalna, czy jej związki z tak trudno poddającymi się formalnej analizie zjawiskami jak wspomniana wcześniej intonacja i akcent – z uwagi na te wszystkie czynniki, teoria komunikacji jest siłą rzeczy dziedziną interdyscyplinarną, a jej teorie wyjaśniają problematykę komunikacji z różnych perspektyw i punktów widzenia – ten zdałoby się gęszcz

różnych teorii i hipotez jakie funkcjonują na gruncie teorii komunikacji jest w istocie odbiciem złożoności procesów, które teoria komunikacji stara się opisać. Poniekąd również ta złożoność zjawiska stała się przyczyną specyficznej struktury niniejszej pracy, której tytuł zapowiada problematykę *tu quoque*, a zawartość dotyczy całego spektrum zjawisk argumentacyjnych. Można byłoby odnieść wrażenie, że mamy tu do czynienia z urzeczywistnieniem iście Borgesowskiej wizji, którego Biblioteka Babel miała zawierać woluminy, na których grzbietach zapisano tytuły nie zapowiadające zupełnie tego, co w środku woluminu można by znaleźć (por. Borges 1972). Tym niemniej chodziło o pokazanie całej tej złożoności zależności, w jakie *tu quoque* jest uwikłane jako wyjątkowo relatywna forma *ad hominem*. z uwagi na całkowite uzależnienie treści argumentu *tu quoque* od treści wypowiedzi, na którą argument ów jest reakcją, koniecznym jest uwzględnienie przy analizie struktury i warunków prawomocności tego typu argumentacji wszelkich jej powiązań z innymi formami argumentacji, z możliwymi kontekstami jej wystąpienia, z ogółem dyskusji w jakiej przebiega i względem samych logicznych kryteriów.

Wszelkie wyróżnienia poszczególnych rodzajów argumentów, nie mogą być traktowane jako klasyfikacje, bowiem nie da się wytyczyć jednoznacznie granic, które pozwoliłyby odróżniać jedne argumenty od drugich ostatecznie, a też większość argumentów z jakimi możemy mieć do czynienia z rzeczywiście przebiegających dyskusja, będzie miała cechy, za sprawą których argumenty te można będzie podciągnąć pod różne rodzaje argumentacji wyliczane w podręcznikach i słownikach. To jednoznacznie przemawia za uznaniem wszelkich wyliczeń argumentów za typologie.

Z typologią mamy też do czynienia w przypadku spisanych na stronach tej rozprawy analiz, te bowiem pokazują właśnie i takie przykłady argumentów, które nie dadzą się przyporządkować jednemu tylko typowi, przez co o klasyfikacji nie może być mowy. Szczególnym typem argumentacji jest argumentacja *ad hominem*, której cechą specyficzną jest jej odniesienie nie do przedmiotu dyskusji, ale do sposobu argumentacji przeciwnika – argumentacja *ad hominem* może wskazywać niespójność wygłoszonej przez przeciwnika tezy, bądź przyjętych przez niego przesłanek z jakimś innym jego poglądem, bądź jego światopoglądem. Może też argumentacja *ad hominem* być formą wskazania przeciwnikowi braku wynikania, czyli usterki formalnej jego rozumowania. Rodzajów argumentacji *ad hominem* jest wiele. Typem *ad hominem* jest *retorsio argumenti*, może też być nim odwołanie do autorytetu, a w skrajnych przypadkach również argument personalny, czy odwołanie do agresji. z drugiej strony patrząc, ze względu na to, że *ad hominem* odnosi się poniekąd do czyjejś cechy – można tak potraktować czyjeś poglądy, czyjs sposób rozumowania, wnioskowania, argumentowania – siłą rzeczy będzie owo *ad hominem* nosiło znamiona argumentu personalnego rozumianego wła-

śnie jako odnoszącego się do cech adresata, a nie do treści jego wypowiedzi – również i pewien aspekt *ad baculum* będzie się w *ad hominem* przewijał, z tego względu, że wytknięcie komuś błędu będzie wytwarzała swego rodzaju poczucie presji u adresata, zwłaszcza gdy tej będzie osobą wrażliwą – przykre to uczucie może w następstwie pobudzić u adresata skłonność do przychylenia się ku opinii nadawcy *ad hominem*, po to by zyskać poczucie komfortu i bezpieczeństwa psychicznego wynikające z bycia akceptowanym.

W całą tę sieć zależności uwikłany jest argument *tu quoque*. Jest on z pozoru argumentem prostej konstrukcji – stwierdza się w nim bowiem, że adresat podpada pod ten sam zarzut, jaki formułuje w stosunku do nadawcy. i rzeczywiście struktura tego typu argumentu jest prosta, ale przez wzgląd na wielość kontekstów w jakich może wystąpić i form językowych w jakich może zostać zakomunikowany, analiza problematyki argumentu *tu quoque* rozszerza się i z konieczności obejmuje również inne obszary teorii komunikacji, pewne wątki psychologiczne, logiczne i językowe. Nie da się prosto odpowiedzieć na pytanie o prawomocność argumentu *tu quoque*. Tradycyjnie jest on zaliczany do błędów logicznych, jest to jednak zabieg pochopny i wynikający z powierzchownego pojmowania samego *tu quoque*, jak i nie dość dogłębnej świadomości procesów rządzących dyskusją (por. Govier 1980), jej specyfiki i znaczenia komponent psychologicznych – emocjonalnych, charakterologicznych i mikrosocjologicznych – które kształtują dyskusję.

Na pytanie o zasadność *tu quoque* nie da się jednoznacznie odpowiedzieć, bo pierwszej nie da się jednoznacznie odpowiedzieć na pytanie o strukturę dyskusji. Dyskusja jest zjawiskiem kształtowanym w istotnym stopniu przez samych jej uczestników. Możemy mówić, że służy wymianie myśli, spostrzeżeń, że służy zdobywaniu wiedzy, kształtowaniu poglądów, przekonywaniu i ustalaniu jakichś ważnych spraw. Ale we wszystkich tych intelektualnej proweniencji aspektach dyskusja w całym swym kolorycie się nie wyczerpuje. Dyskusja pełni ważne funkcje społeczne i emocjonalne – służy nawiązaniu kontaktu, podtrzymaniu go, poznawaniu ludzi, zdobywaniu wiedzy na temat środowiska psychicznego, w którym funkcjonujemy, służy celom egoistycznym jakim jest choćby zaspokojenie utajonych skłonności agresywnych i chęć słownego wyżycia się na kimś nie koniecznie agresywnego, bo również i przybranego w subtelne szaty wyrafinowanej ironii, czy błyskotliwego sarkazmu, albo jak się to dzisiaj mówi – ciętej riposty.

Możemy podjąć próbę uściślenia pojęcia dyskusji, ale wtedy zaczną uchodzić temu pojęciu zjawiska, które z pewnością moglibyśmy dyskusją nazwać. Dyskusji bowiem jest wiele typów, a wszystkie łączy jedno wspólne zjawisko – komunikacja. o tym, co w dyskusji wolno, a czego nie, nie decyduje jedynie logika i względy merytoryczne, ale również rzecz wydawać by się

mogło tak odległa od logiki jak takt, kultura osobista i *savoir-e-vivre* – ostateczny charakter dyskusji zależy natomiast od osób, które dyskutują – jedni będą akceptować argumentacje *ad hominem* inni będą chcieli skupić się całkowicie na samym przedmiocie sporu. Istotnym czynnikiem jest też kwestia tego w jakim celu dyskusje się podejmuje. Zwykle się traktować perswazyjną funkcję argumentacji jako w jakimś sensie mniej godną – świadczy o tym to, że argumenty perswazyjne o niewielkim znaczeniu logicznym i merytorycznym, traktuje się jako błędy, przesądzając na starcie, że celem argumentu jest coś w rodzaju dowodzenia tezy. Nie trudno jednak wyobrazić sobie dyskusję, w której argumenty perswazyjne będą usprawiedliwione i wręcz konieczne. Będzie tak zawsze wtedy, gdy celem dyskusji będzie wypracowanie jakiegoś sposobu działania, podjęcie jakichś działań – jeśli w grę będzie przykładowo wchodziło ratowanie ludzkiego życia, wtedy ważniejszym aspektem argumentu będzie jego perswazyjna siła, a nie logiczna nienaganność – gdy strażak będzie czuwał nad ewakuacją wieżowca, w którym wybuchł pożar, wtedy nie ma czasu na tłumaczenie dlaczego to bezpieczniej jest schodzić schodami niż zjeżdżać windą, w sytuacji takiej trzeba wydać rzeczowe polecenie wsparte mocą autorytetu strażaka i stosować środki – również właśnie werbalne – które sprowokują ludzi do określonego działania. Biorąc to pod uwagę okazuje się, że kwestia oceny przebiegu dyskusji i form argumentacji nie jest rzeczą jednoznaczną i nie ma jednego kryterium adekwatnego w każdej sytuacji, ani też kryterium takiego nie da się sformułować.

Równie często zwłaszcza na poziomie potocznej refleksji traktuje się funkcje dowodowe, lub perswazyjne, jako jedyne funkcje argumentacji. Podczas gdy może z punktu widzenia psychologicznego, argumentacja pełnić jeszcze funkcje obronne, które w pewnym stopniu ale jednak nie do końca dadzą się zredukować do dwóch wcześniej wymienionych.

Cała ta bateria uwarunkowań wpływa na problematykę argumentu *tu quoque*. Ten zwyczajowo traktowany jako błędny argument, w pewnych sytuacjach może być całkiem zasadnym wyjściem z sytuacji. Jeśli nadawca atakuje dla samego ataku, po to by nas ośmieszyć w oczach otoczenia, reakcja *tu quoque* jest bardzo skuteczną i efektowną formą obrony i przerzucenia ciężaru obelgi na stronę werbalnego oprawcy. Do zabiegu tego mamy całkowite prawo pod warunkiem, że istotnie zostaliśmy zaatakowani i jest on formą obrony. Istnieje również szereg innych sytuacji, w których argumentacja *tu quoque* jest zasadna. Spośród wielu tych sytuacji na szczególną uwagę zasługuje jeszcze sytuacja, w której nadawca i odbiorca są związani jakąś wspólnotą interesów, której dyskusja dotyczy – w sytuacji, w której mamy do czynienia ze wspólnotą interesów argument *tu quoque* będzie racjonalny zawsze wtedy, gdy jego odbiorca zarzuca nadawcy coś, co szkodzi tej wspólnotocie, podczas gdy sam również tego samego się dopuszcza.

Tak więc bezrefleksyjne traktowanie *tu quoque* jako jedynie formy błędnej argumentacji, jest pochopte i wynikłe z niedostatecznie głębokiego wglądu w całą złożoność kontekstów w jakich *tu quoque* może się pojawić. Istotnie często jest *tu quoque* próbą odwrócenia uwagi od niewygodnego dla nadawcy tematu, próbą sprowadzenia dyskusji na tor poboczny, albo nieświadomie nieudolną próbą obrony własnych racji – deficyty kultury logicznej są przecież powszechne. Jednak błędne są tylko pewne formy użycia *tu quoque*, a z racji na możliwość prawomocnego argumentowania *tu quoque*, należy się temu zabiegowi argumentacyjnemu rehabilitacja i uznanie go argumentem prawomocnym w określonych sytuacjach.

- Austin J.L. (1962). How to do things with words. Oxford: Clarendon Press.
- Barnes B.K. (2011). Wywieranie wpływu na ludzi. Praktyczny przewodnik. GWP, Gdańsk.
- Blair A.J. (2012). Groundwork in the theory of argumentation [w:] F.H. van Eemeren, S. Jacobs, E.C.W. Krabbe, J. Woods (red.) Argumentation Library Vol. 21. Springer.
- Bocheński J.M. (1993). Co to jest autorytet? [w:] Logika i filozofia. PWN, Warszawa.
- Bocheński J.M. (1994). Autorytet [w:] Sto zabobonów. Philed, Kraków.
- Boniecka B. (1999). Lingwistyka tekstu. Teoria i praktyka. Lublin.
- Borges J.L. (1972). Biblioteka Babel [w:] tegoż, Fikcje. PIW, Warszawa.
- Bremer J. (2006). Wprowadzenie do logiki. WAM, Kraków.
- Brinton A. (1995). The Ad Hominem [w:] Fallacies. Classical and Contemporary Readings. H.V. Hansen, R.C. Pinto (red.). Pennsylvania.
- Cialdini R.B. (2010). Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka. GWP, Gdańsk.
- Copi I.M., Cohen C. (1990). Introduction To Logic. New York: Macmillan Publishing Company.
- Dahlman Ch., Reidhavan D., Wahlberg L. (2011), Fallacies in *Ad Hominem* Arguments [w:] Cogency Vol.3, No.2, ss. 105-124.
- Dzik J. (2009). Dzieje życia na ziemi. PWN, Warszawa.
- Eemeren, van, F.H., Grootendorst R. (1992). Argumentation, communication, and fallacies: a pragma-dialectical perspective. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Eemeren, van, F.H., Grootendorst R. (2004). a systematic theory of argumentation: The pragma-dialectical approach. Cambridge: Cambridge University Press.
- Eemeren, van, F.H., Grootendorst R., Henkemaans F.S. (1996). Fundamentals of Argumentation Theory. a Handbook of Historical Backgrounds and Contemporary Developments. New Jersey. Hillsdale, NJ: Lawrence Earlbaum Associates.
- Eco U. (2007). Imię róży. Oficyna literacka Noir sur Blanc, Warszawa.
- Fuller G., Shields D. (2005). Podstawy molekularne biologii komórki. PZWL, Warszawa.

- Galie W.B. (1955). Essentially Contested Concepts [w:] Proceedings of the Aristotelian Society 1955-1956, 56.
- Gazdar G. (1979). Pragmatics. Implicature, presupposition, and logical form. Academic Press, New York, San Francisco, London.
- Govier T.R. (1980). Worries About Tu Quoque as a Fallacy [w:] Informal Logic Reasoning and Argumentation in Theory and Practice Vol.3 No3.
- Govier T.R. (1987). Problems in argument analysis and evaluation. California University.
- Gregorowicz J. (1980). Zarys logiki dla prawników. Wydanie VI. Uniwersytet Łódzki.
- Grice H.P. (1975). Logic and conversation [w:] P.Cole, J.L. Morgan (red.), Synthax and semantics 3: Speech acts, ss. 41-58. New York: Academic Press.
- Hajduk-Nijakowska J. (2012). Kulturowy kontekst komunikowania [w:] E. Kulczyński, M. Wendland (red.) Komunikologia. Teoria i praktyka komunikacji. Biblioteka komunikacji społecznej, t.3. Wydawnictwo Naukowe IF UAM, Poznań.
- Hample D. (1992). What is good argument? [w:] W.L. Benoit, D. Hample, D.J. Benoit (red.), Readings in argumentation (s. 313-336). New York: Foris Publications.
- Hoaglund J. (1981). Argumentum ad Hominem: Aut Bonum aut Malum? Informal Logic Reasoning and Argumentation in Theory and Practice Vol.4 No3.
- Hohol M. (2013). Wyjaśnić umysł. Copernicus Center Press, Kraków.
- Hołówka T. (1986). Myślenie potoczne. PIW, Warszawa.
- Hołówka T. (2007). Kultura logiczna w przykładach. PWN, Warszawa.
- Indrzejczak A., Promińska B. (2016). Uwagi o formach kontrargumentacji [w:] Bibliotheca Philosophica 1. Argumentacja, myślenie, działanie, ss. 27-40.
- Johnson R.H. (2000). Manifest Rationality. a pragmatic theory of argument. London: Lawrence Erlbaum Associates.
- Kleszcz R. (1998). o racjonalności. Studium epistemologiczno-metodologiczne. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Kleszcz R. (2007). o rozumie i wartościach. Wydawnictwo Wyższej Szkoły Humanistyczno-Ekonomicznej w Łodzi, Łódź.
- Kochan M. (2005). Pojedynek na słowa. Techniki erystyczne w publicznych sporach. Znak, Kraków.
- Krebs J.R., Davies N.B. (2001). Wprowadzenie do ekologii behawioralnej. PWN, Warszawa.
- Krzanowska H., Łomnicki A., Rafiński J., Szarski H., Szymura J.M. (1995). Zarys mechanizmów ewolucji. PWN, Warszawa.
- Łabuz A.M. (2014). Jak wygrywać każdy spór. Negocjacje w życiu codziennym. Helion, Gliwice.
- Łukowski P. (2012). Logika praktyczna z elementami wiedzy o manipulacji. Wolters Kluwer, Warszawa.
- Malinowski G. (2010). Logika ogólna. PWN, Warszawa.

- Malinowski J. (2003). Pragmatyczne interpretacje wypowiedzi [w:] Kognitywistyka i media w edukacji t.6, zeszyt 1-2, ss.217-237, UMK, IFiS PAN.
- Marciszewski W. (1976). Rola dyskusji w nauczaniu i wychowaniu. Książka i Wiedza, Warszawa.
- Marciszewski W. (1996). Sztuka dyskutowania. Aleph.
- Messinger J. (2006). Oręż perswazji. Gesty i słowa, które mają moc. Helion, Gliwice.
- Nieznański E. (2006). Podręczniki prawnicze. Logika. Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
- Ollivier B. (2010). Nauki o komunikacji. Teoria i praktyka. Oficyna Naukowa, Warszawa.
- Perelman Ch., Olbrechts-Tyteca L. (1969). The New rhetoric: a treatise on argumentation. Notre Dame: University of Notre Dame Press.
- Perelman Ch. (2004). Imperium retoryki. Retoryka i argumentacja. PWN, Warszawa.
- Porayski-Pomst J. (1994). Umiejętności komunikacyjne dzieci w wieku przedszkolnym. Studium psycholongwistyczne. Warszawa.
- Rusinek M., Załazińska A. (2005). Retoryka podręczna czyli jak wnikliwie słuchać i przekonująco mówić. Znak, Kraków.
- Przybyszewski S. (2009a). Kilka uwag o roli kontekstu w komunikacji [w:] Prace językoznawcze XI, ss. 179-189. Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie.
- Przybyszewski S. (2009b). Kontekst w badaniach nad językiem [w:] Media – Kultura – Komunikacja Społeczna (5)2009. Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie.
- Searl J.R. (1969). Speech acts. Cambridge: Cambridge University Press.
- Sękowski P. (2012). Autorytet – teoria i eksperyment. Bocheński versus Milgram [w:] Hybris nr 17, ss. 20-49.
- Sękowski P. (2014). Perswazja a argumentacja. Czy skuteczność argumentu idzie w parze z logiczną poprawnością? [w:] Kreatywność językowa w komunikowaniu (się). K. Burska, B. Cieśla (red.). Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Sękowski P. (2016). Formalne aspekty argumentu z autorytetu [w:] Bibliotheca Philosophica 1. Argumentacja, myślenie, działanie, ss. 41-51.
- Schopenhauer A. (2007). Erystyka. Sztuka prowadzenia sporów. Helion, Gliwice.
- Schopenhauer A. (2012). Erystyka czyli sztuka prowadzenia sporów. Almapress, Warszawa.
- Stanosz B. (2005). Wprowadzenie do logiki formalnej. Podręcznik dla humanistów. PWN, Warszawa.
- Stanford Encyclopedia of Philosophy (2017). Dostęp 05.2017.
- Stelmach J. (2003). Kodeks argumentacyjny dla prawników. Kraków.
- Suchoń W. (2005). Prolegomena do retoryki logicznej. Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków.
- Szymanek K. (2008a). Sztuka argumentacji. Słownik terminologiczny. PWN, Warszawa.

- Szymanek K. (2008b). Argument z podobieństwa. Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice.
- Szymanek K., Wieczorek K.A., Wójcik A.S. (2005). Sztuka argumentacji. Ćwiczenia w badaniu argumentów. PWN, Warszawa.
- Tokarz M. (1993). Elementy pragmatyki logicznej. PWN, Warszawa.
- Tokarz M. (2006). Argumentacja, perswazja, manipulacja. GWP, Gdańsk.
- Traczyk W.Z. (2010). Fizjologia człowieka w zarysie. PZWL, Warszawa.
- Walton D. (1987). The Ad Hominem Argument as an Informal Fallacy [w:] Argumentation 1, ss. 317-331.
- Walton D. (1998). Ad Hominem Arguments. The University of Alabama Press.
- Wieczorek K.A. (2006). Argumenty *ad hominem* – ich rodzaje oraz sposoby oceny [w:] Folia Philosophica 24, ss. 189-210.
- Wieczorek K.A. (2016). Odwrócenie argumentu, czyli pokonanie przeciwnika jego własną bronią [w:] Filozofuj. Magazyn popularyzujący filozofię. Wydawnictwo Academicon.
- Woods J., D.N. Walton (1997). Ad hominem [w:] The Philosophical Forum, 1977, 8.
- Ziemiński Z. (2006). Logika praktyczna. PWN, Warszawa.